

ВСЕУКРАЇНСЬКА СПІЛКА ВЧЕНИХ-ЕКОНОМІСТІВ
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ**

Монографія

Том 1

За загальною редакцією

доктора економічних наук, професора О.В. Кендюхова

ДОНЕЦЬК
ДВНЗ «ДонНТУ»
2013

УДК 338.24:330.34
ББК 65011
К 35

*Рекомендовано до друку вченою радою
Донецького національного технічного університету
(протокол № 1 від 15 лютого 2013 року)*

Рецензенти:

Р.М. Лена, доктор економічних наук, професор, завідувач відділу проблем моделювання економічних систем Інституту економіки промисловості НАН України;

О.Б. Чернега, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського;

І.В. Пенькова, доктор економічних наук, професор кафедри зовнішньоекономічної діяльності підприємств Донецького національного технічного університету

К 35 Стратегічне управління національним економічним розвитком: монографія: в 2 т. / За заг. ред. О.В. Кендюхова . – Донецьк : «ДВНЗ» ДонНТУ, 2013. – Т.1. – 338 с.

ISBN 978-966-377-158-8
ISBN 978-966-377-159-5 (Т. 1)

Колективну монографію присвячено дослідженню особливостей національного економічного розвитку та винайденню механізму його ефективного управління. Розглянуто детермінанти економічного розвитку, виділено його закономірності та виявлено пріоритетні напрями, розроблено комплекс заходів для ефективного стратегічного управління національним економічним розвитком.

В монографії представлено роботи вчених, чії наукові інтереси зосереджені на економічному розвитку та його тенденціях. Книга буде корисною для дослідників економічних проблем, представників політикуму, ділового світу, викладачів ВНЗ, студентів та аспірантів.

УДК 338.24:330.34
ББК 65011

ISBN 978-966-377-158-8
ISBN 978-966-377-159-5 (Т. 1)

©ДонНТУ, 2013
©ВСВЕ, 2013

ЗМІСТ

Передмова	5
РОЗДІЛ 1. НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: ПРОБЛЕМИ, СТРАТЕГІЇ, ПЕРСПЕКТИВИ	
1.1. Головні проблеми національного економічного розвитку та стратегії економічних реформ.....	7
1.2. Глобалізаційний аспект проблематики національного економічного розвитку.....	20
1.3. Обґрунтування ключових напрямів забезпечення національного економічного розвитку.....	26
1.4. Стратегічні пріоритети ефективного розвитку національної економіки.....	33
1.5. Світова фінансово-економічна криза та роль нагромадження капіталу.....	41
1.6. Українська економіка в умовах кризи. Методи державного регулювання.....	49
1.7. Нові можливості побудови конкурентних переваг макро- і мезорівнів в умовах трансформації архітекtonіки регіональних політик Євросоюзу та України.....	56
1.8. Динамічний підхід щодо дослідження параметрів конкурентного процесу: сутність, рівні, оцінка.....	70
1.9. В пошуках успішної моделі економічного розвитку.....	85
1.10. Вибір оптимальної моделі розвитку України.....	96
1.11. Формування ефективної системи соціально-економічного прогнозування.....	107
1.12. Економічна безпека в системі стратегічного управління економічним розвитком.....	114
1.13. Методи та інструменти агропромислової інтеграції в системі управління стійким розвитком національної економіки.....	118
1.14. Статистичне дослідження та оцінка використання потенціалу регіонів в контексті інтеграції України до світового господарства.....	124
РОЗДІЛ 2. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІОНА ПОЛІТИКА	
2.1. Інноваційний розвиток України: докризовий період як фундамент сучасної кризи.....	139
2.2. Капітальні інвестиції як основний чинник економічного розвитку держави.....	147
2.3. Національна інноваційна система як інституціональна основа економіки знань.....	154
2.4. Принципи державного регулювання інноваційної діяльності.....	162
2.5. Напрями формування інтегрованої системи управління інноваційно-інвестиційною діяльністю.....	169
2.6. Напрями реалізації інноваційної політики на різних рівнях економічного устрою України.....	180

2.7. Параметри науково-технічного та інноваційного розвитку національної економіки.....	189
2.8. Інноваційні моделі міжсекторної взаємодії соціально-економічного розвитку.....	199
2.9. Особливості розвитку наукової й інноваційної діяльності в Україні та їх вплив на примноження кадрового потенціалу.....	207
2.10. Характеристика капіталізаційних процесів в умовах глобалізації фондових ринків і розвитку інноваційної діяльності.....	217
2.11. Сучасні механізми забезпечення комерціалізації технологій в ринкових умовах.....	229
2.12. Соціальні орієнтири інноваційного розвитку промисловості.....	236
2.13. Формування регіональної інноваційної інфраструктури як напрям реалізації інноваційної політики.....	248
2.14. Комплексна оцінка рівня інноваційного потенціалу підприємств металургійної галузі.....	254

РОЗДІЛ 3. ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ

3.1. Фінансові інновації: теоретичний аспект, проблеми впровадження	260
3.2. Платіжний баланс країни в умовах глобальної нестабільності	268
3.3. Особливості функціонування сучасної облікової системи України ...	275
3.4. Сучасний стан та перспективи розвитку управлінського обліку в Україні.....	282
3.5. Інституціоналізація бухгалтерського обліку	288
3.6. Економічна природа взаємодії України з міжнародними кредитно-фінансовими організаціями.....	295
3.7. Підвищення соціальної відповідальності фінансових посередників як фактор національного економічного розвитку.....	306
3.8. Особливості фінансового менеджменту на валютному ринку	314
3.9. Теоретико-методичні основи побудови системи управління процесом фінансування формування житлового фонду.....	320
3.10. Характеристика взаємозв'язків підсистеми «облік».....	330

ПЕРЕДМОВА

Немає потреби окремо доводити актуальність дослідження проблем економічного розвитку, що особливо гостро торкнулися українського суспільства. Існуюча модель української економіки давно вичерпала себе і неспроможна не тільки забезпечити розвиток країни, але й спричиняє її залежність та втрату стратегічних перспектив.

Свідоме формування конкурентних переваг країни, в першу чергу, має ґрунтуватися на здатності забезпечувати високу якість життя населення на основі ефективної системи виробництва товарів і послуг. Водночас, успіх країни багато в чому визначається темпами здійснення політичної та економічної модернізації суспільства. Необхідність орієнтації реформ і ресурсного потенціалу на вдосконалення механізму функціонування національної економіки зумовлює наукові пошуки пріоритетних напрямів економічного розвитку.

Книга, що пропонується, – свого роду круглий стіл для безпосереднього обговорення проблем і перспектив трансформації соціально-економічних систем в розрізі сучасних глобалізаційних процесів. В монографії зроблена спроба поєднати результати окремих досліджень вчених-економістів з питань національного економічного розвитку, сформувавши набір стратегій та комплекс економічних реформ, реалізація яких забезпечить ефективну координацію господарської діяльності України, створить умови для високих темпів економічного зростання, підвищить рівень національної конкурентоспроможності.

Автори першого тому: *Кендюхов О.В.* – д.е.н, професор, Донецький національний технічний університет (п.1.1, 1.12, 2.1), *Шакіна Н.А.* – аспірант, Донецький національний технічний університет (п.1.2), *Ягельська К.Ю.* – к.е.н., докторант, Донецький національний технічний університет (п.1.3), *Шляга О.В.* – к.е.н., доцент, Запорізька державна інженерна академія (п.1.4), *Даниліна С.О.* – ст. викладач, Одеський національний економічний університет (п.1.5); *Щедрин Ю.В.* – директор соціальних програм Благодійного фонду «Нова генерація» (п.1.6), *Тарнавська Н.П.* – д.е.н., професор, Тернопільський національний економічний університет (п.1.7), *Пода А.С.* – Тернопільський національний економічний університет (п.1.7), *Азарян О.М.* – д.е.н., професор, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (п.1.8), *Загорна Т.О.* – к.е.н., доцент Макіївський економіко-гуманітарний інститут (п.1.8), *Герасимчук В.Г.* – д.е.н., професор, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (1.9), *Туріянська М.М.* – д.е.н., професор, Донецький інститут туристичного бізнесу (п.1.10), *Літвич Л.Г.* – д.е.н., професор, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки (п.1.11), *Белопольська Т.В.* – к.е.н., доцент, Донецький національний університет (п.1.13), *Злобін І.В.* – к.е.н., доцент, Донецький національний технічний університет (п.1.14), *Кривчиков А.А.* – аспірант, Донецький національний технічний університет (п. 2.1), *Васильєв В.О.* – аспірант, Донецький національний університет (п.2.2),

Кондаурова І.О. – к.е.н., доцент, Донецький національний технічний університет (п.2.3), *Швець Ю.Ю.* – доцент, Таврійський національний університет (п.2.4), *Комеліна О.В.* – д.е.н., доцент, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (п.2.5), *Захаркін О.О.* – к.е.н., доцент, Сумський державний університет (п.2.6), *Дука А.П.* – к.е.н., доцент, Київський національний університет імені Тараса Шевченка (п. 2.7), *Мартякова О.В.* – д.е.н., професор, Донецький національний технічний університет (п. 2.8), *Гук Н.А.* – к.е.н., доцент, Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка (п.2.9), *Мних О.Б.* – д.е.н., професор – Національний університет «Львівська політехніка» (п.2.10), *Комеліна А.А.* – аспірант, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (п. 2.11), *Маслак О.І.* – д.е.н., професор, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, *Квятковська Л.А.* – к.е.н., доцент, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського (п.2.12), *Христенко О.В.* – аспірант, Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка (п.2.13), *Плахотнік О.О.* – к.е.н., доцент, Дніпродзержинський державний технічний університет (п.2.14), *Бутенко О.І.* – к.е.н., доцент, Європейський університет (п.3.1), *Данилова К.І.* – молодший науковий співробітник, Інститут економіки та прогнозування НАН України (п.3.2), *Панченко Г.С.* – к.е.н., Донецький національний технічний університет (п.3.3), *Фоміна О.В.* – к.е.н., Київський національний торговельно-економічний університет (п.3.4), *Сльозко Т.М.* – к.е.н., доцент Київський національний торговельно-економічний університет (п.3.5), *Калмикова Н.М.* – к.е.н., доцент, Донецький національний технічний університет (п.3.6), *Гуляєва Л.П.* – к.е.н., доцент, Академія праці і соціальних відносин ФПУ, (п.3.7), *Зайцева А.М.* – к.е.н., доцент, Донецький національний технічний університет (п.3.8), *Данчак Л.І.* – Національний університет «Львівська політехніка» (п.3.9), *Ткаченко С.А.* – к.е.н., Миколаївський політехнічний інститут (п.3.10).

РОЗДІЛ 1. НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: ПРОБЛЕМИ, СТРАТЕГІЇ, ПЕРСПЕКТИВИ

1.1. ГОЛОВНІ ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ТА СТРАТЕГІЯ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

Країна в умовах вільної світової торгівлі може збагачуватись тільки в одному випадку, якщо прибуток не кредитних грошей в країну перевищує відтік за кордон. Інакше країна перетворюється в хронічного боржника і по суті, втрачає свою незалежність. Внутрішній перерозподіл грошей не збільшує їх кількість, і думка, що стимулюванням внутрішнього ринку можна врятувати ситуацію, є глибокою та шкідливою помилкою. Для того, щоб країна багатіла, експорт повинен перевищувати імпорт. Причому, чим більше, тим краще. Яскраві приклади – Японія в період економічного дива та сучасний Китай.

Україна за структурою свого споживання – імпортоорієнтована країна. І була такою майже всі роки незалежності. До 2004 року офіційна статистика стверджувала, що експорт перевищує імпорт, в той час як 80% імпорту йшло контрабандою і просто не враховувалось. Сьогодні ми маємо від'ємне сальдо торгового балансу, яке постійно збільшується. Але важливе ще й те, що імпортуються товари кінцевого використання з високою доданою вартістю, а експортуються сировинні товари із низькою доданою вартістю – метал, зерно, продукти первинного хімічного виробництва.

Світова економічна криза, яка розпочалась в 2008 році, продемонструвала високу уразливість України від зовнішніх факторів.

Важливо чітко розуміти, що з нашою структурою виробництва ми не тільки не потрапимо до великої двадцятки. Щоб вийти на випереджаючий шлях розвитку потрібно запускати принципово нові для України високорентабельні за світовими мірками експортоорієнтовані виробництва. Всі провідні наукові центри світу вже давно зійшлись в думці, що в найближчі 50 років найбільшу інвестиційну привабливість і найвищу рентабельність будуть мати три пучки науково-технічного прогресу: біотехнології (і пов'язана з ними фармакологія), інформаційні технології і телекомунікації, створення нових матеріалів. В якому з цих напрямків бере участь Україна?

В числі ключових проблем розвитку національної економіки України в умовах сучасних глобалізаційних процесів необхідно виділити наступні основні групи:

1. Проблеми адекватності економічної моделі національної економіки соціально-економічним цінностям і потребам українського суспільства:

– абсолютна невідповідність антихристиянських принципів функціонуванню економічної моделі принципам християнського суспільства;

– вкрай несправедливий механізм перерозподілу національного доходу, коли надрозкішне життя незначної меншості досягається за рахунок тяжкого існування переважної більшості;

- неможливість забезпечення випереджаючих темпів розвитку національної економіки, консервація існуючої низькорентабельної, морально і фізично застарілої, енерго- і матеріалоємної індустріально-аграрної структури національного виробництва;

- неможливість забезпечення існуючого рівня внутрішнього споживання за рахунок внутрішніх ресурсів, занадто велика кредитозалежність;

- корупційність, інвестиційна непривабливість, надбюрократизованість національної економічної системи.

2. Проблеми адекватності інвестиційної політики:

- вкрай нераціональний, найчастіше шкідливий для національної економіки, розподіл інвестиційних потоків. Фінансові ресурси переважно спрямовуються в сфери, які слабо або взагалі не впливають на підвищення конкурентоздатності національної економіки;

- вкрай низька інвестиційна привабливість національної економіки;

- вкрай слабка інвестиційна активність населення.

3. Проблеми сучасної податкової системи:

- заплутаність та суперечливість податкової системи забезпечує стабільність корупційних схем в податковій сфері. ПДВ практично всіма економістами визнається як найбільш корумпований податок, податок на прибуток дуже легко обійти шляхом штучної мінімізації прибутку;

- вкрай складна, непрозора і несправедлива податкова система є основою створення тіньової економіки, що негативно впливає на інвестиційну привабливість як країни, так і окремих її регіонів;

- податкове навантаження занадто велике для країни, що розвивається та гальмує економічне зростання;

- практика адміністрування податків, включаючи методи проведення перевірок, носить поліцейський характер. Використовуються принципи презумпції винності платника податків.

4. Проблеми сучасної пенсійної системи:

- вкрай несправедливе нарахування пенсій, що не відображає реальний трудовий вклад в створення суспільного продукту переважної більшості громадян України;

- непомірний розмір нарахувань на заробітну плату, який є ключовим фактором тінізації національної економіки;

- зростаючий дефіцит пенсійного фонду.

5. Енергетичні проблеми України:

- фактична втрата Україною своєї енергетичної незалежності;

- енергоємне виробництво, що є одним із найбільш високих показників у світі;

- вкрай висока енергетична залежність України від закордонних поставок нафти й газу;

- надвід'ємний енергетичний торговельний баланс.

6. Проблеми вітчизняного сільського господарства:

– низька рентабельність, а, найчастіше всього, збитковість сільськогосподарського виробництва при умові, що в Україні одні з найкращих у світі природні ресурси;

– вкрай несправедливий розподіл доданої вартості кінцевого продукту;

– домінування екстенсивного використання сільськогосподарських земель, що може викликати їх деградацію з різким зниженням врожайності.

7. Проблеми сучасної освіти:

– зростаючий дисбаланс між чисельністю і професійно-кваліфікованою структурою студентів і структурою національного виробництва;

– формування в учнів алгоритмічного та репродуктивного типів мислення, в той час як сучасна і завтрашня економіка потребують творчого, новаторського типу мислення;

– вкрай низька мотивація викладачів і студентів;

– низький рівень практичної професійної підготовки.

8. Головна інституційна проблема української економіки – стійка тенденція концентрації економічної влади та власності на засоби виробництва в руках вузького кола фізичних осіб, що:

– несе явну загрозу принципам функціонування ринкової економіки;

– негативно впливає на внутрішньонаціональну вільну конкуренцію і гальмує розвиток;

– підриває економічні основи демократичної держави;

– створює економічний фундамент для встановлення авторитарних олігархічних форм правління.

Рішення вказаних проблем є необхідною умовою реформування національної економіки з метою формування реальних економічних засад для забезпечення її випереджаючого розвитку та суттєвого підвищення добробуту українського суспільства.

Для рішення вказаних вище проблем пропонуються наступні напрямки реформування економіки України в контексті глобальних економічних тенденцій:

Нова модель: християнська соціально-ліберальна економіка

Головні цілі нової моделі:

1) забезпечення гармонії між суспільством і економічною моделлю, яку воно використовує;

2) забезпечення підтримки матеріального рівня життя, необхідного та достатнього для творчої самореалізації більшості громадян (створений за образом і подобою Творця і сам повинен бути творцем).

Суть моделі: засіб задоволення матеріальних потреб християнського суспільства.

Механізм: ринкова високотехнологічна інтелектуальна експортоорієнтована економіка на засадах державного індикативного макроекономічного планування та регулювання.

Духовні основи:

Виходячи з того, що економіка за визначенням – засіб задоволення суспільством своїх матеріальних потреб, відповідно морально-етичні принципи організації і функціонування національної економічної моделі повинні відповідати морально-етичним принципам суспільства, інакше виникає неминуче концептуальне протиріччя між цінностями суспільства і обраною ним економічною моделлю, що, в свою чергу, буде призводити до постійних соціально-економічних протиріч і конфліктів, і в кінцевому підсумку, – до знищення загальнонаціональної конкурентоздатності, падінню рівня життя населення та фактичної втрати Україною своєї економічної незалежності.

Враховуючи, що українське суспільство в своїй переважній більшості (більш 90% від чисельності населення) вважає себе християнським, то логічно визначити, що економічна модель повинна також формуватися та функціонувати на християнських принципах: любові до ближнього свого, помірності, справедливості, чесності, свободі вибору.

Сучасна економічна модель України сформована і функціонує всупереч християнським принципам: пожадливості, заздрості, пихатості, брехні, лицемірстві. Абсурдом і парадоксом є те, що в християнському суспільстві побудована та функціонує антихристиянська економічна модель. Наддоходи та надрозкішне життя незначної меншості досягається за рахунок наднизьких доходів більшості, його важкого положення. Збагачення здійснюється за рахунок своїх близьких, тобто навмисне робиться їм зло. Мова йде не тільки про несправедливий розподіл доданого продукту, вкрай низької, несправедливої, не чесною оплаті праці, але й про надання більшості громадянам України товарів та послуг свідомо низької якості, шкідливих як для їх фізичного, так і духовного здоров'я.

Таким чином, українське християнське суспільство з існуючою сьогодні економічною моделлю ніколи не зможе забезпечити власний гармонійний розвиток, тому що використовує свідомо помилковий інструмент для задоволення своїх потреб. Християнське суспільство для задоволення власних потреб використовує антихристиянську економічну модель, що робить абсолютно неможливим його добробут завдяки ціннісним протиріччям.

Описане протиріччя між християнським суспільством і економічною моделлю, що ним використовується, може бути подолане тільки шляхом формування саме християнської економічної моделі.

Основні принципи організації даної моделі наступні:

християнський: любов до ближнього свого (робочим, партнерам, клієнтам), чесність і справедливість у розподілі підприємницького доходу, помірність в бажанні матеріальних благ. Підприємництво як служіння суспільству. Рушійними силами бізнесу повинні бути не жадоба, заздрість і пихатість, а християнські принципи любові, добра, помірності, справедливості, чесності, бажання допомогти ближньому шляхом створення нових робочих місць, випуску корисної та якісної продукції, запуску нових видів бізнесу, чесному і справедливому розподілу підприємницького доходу у вигляді заробітної плати, виплати податків, екологічно безпечного виробництва, благодійності.

В християнській соціально-ліберальній національній економічній моделі досягнення благополуччя одних не повинно досягатися за рахунок зниження добробуту інших. Відповідно, підприємництво повинно бути спрямовано на заробіток грошей на міжнародному ринку, а не на перерозподілі на свою користь ресурсів країни, що передбачає експортну орієнтацію національної економіки. Кінцева ціль підвищення добробуту громадян – забезпечити гідне життя, дати можливість людям реалізувати свій творчий потенціал. В основі розвитку творчих здібностей лежить розвиток інтелекту. Відповідно матеріально забезпечене суспільство, зможе менше уваги приділяти матеріальному благополуччю і отримає можливість інтенсифікувати свій інтелектуальний та духовний розвиток;

соціальний: матеріальний добробут переважної більшості населення, яке може бути забезпечене за рахунок високорентабельної експортоорієнтованої економіки, що гарантує збільшення національного багатства та державного регулювання справедливого розподілу національного доходу;

ліберальний: свобода підприємництва та свобода вибору (за винятком бізнесу, спрямованого на пропаганду пороку й гріха, або на інше зло людині), мінімум бюрократичних процедур, мінімум податків, мінімум державних обмежень. Чиновник – це безкорисливий помічник підприємця;

Максимальна дебіюрократизація і спрощення всіх економічних процесів. Час – найцінніший економічний ресурс, який не поновлюється. Чим вище швидкість економічних процесів – тим вище оборотність капіталу, вище темп економічного розвитку.

економічний патріотизм: кожний громадянин України повинен докладати максимум зусиль, щоб зробити Україну найбільш економічно розвинутою країною світу.

Український підприємець покликаний любити свою країну і своїх співгромадян, турбуватися про їх благополуччя, надаючи їм якісні продукти та послуги за помірними цінами; забезпечувати збільшення національного багатства. Враховуючи, що внутрішнє національне підприємництво призводить до перерозподілу матеріальних ресурсів всередині країни, при цьому одні громадяни збагачуються, а інші – навпаки біднішають, підприємець-патріот повинен, перш за все, створювати високорентабельні виробництва, які орієнтовані на експорт, наповнюючи, таким чином, внутрішньонаціональний простір некредитними фінансовими ресурсами. Підприємець-патріот не повинен створювати виробництва, які завдають шкоду країні, не повинен випускати товари та надавати послуги, що завдають шкоду духовному та фізичному здоров'ю людині. Підприємець-патріот повинен піклуватися про добробут своїх співгромадян, надаючи їм робочі місця та справедливу плату за працю.

Економічний патріотизм робочих – забезпечувати максимальну якість українських товарів. Економічний патріотизм споживача – купувати товари вітчизняного виробника. Економічний патріотизм держави – докладати максимум зусиль щодо розвитку вітчизняної економіки, при цьому, стимулюючи як

можна більш інтенсивне створення і розвиток нових високорентабельних експортоорієнтованих виробництв.

Підприємці, які виробляють і пропонують товари та послуги, що завдають шкоду фізичному та духовному здоров'ю людині, його інтелектуальній деградації повинні засуджуватися суспільством, та їх підприємницька діяльність повинна жорстко та безкомпромісно присікатися державою.

Для того, щоб українське християнське суспільство гармонійно розвивалося і досягло свого максимального розквіту, показало приклад іншим християнським народам, необхідне формування і використання християнської економічної моделі і християнських принципів в функціонуванні держави.

Нова інвестиційна політика

Мета: спрямувати інвестиційні потоки у формування нових високотехнологічних високорентабельних експортоорієнтованих постіндустріальних підприємств, забезпечити кращі у світі умови для інвестиційної активності в реальному секторі економіці.

Механізм: в новій інвестиційній політиці головним інвестором в нові високотехнологічні високорентабельні підприємства виступає держава. Кращий у світі інвестиційний клімат створюється за рахунок проведення податкової та пенсійної реформи, які були запропоновані Всеукраїнської спілкою вчених-економістів, а також за рахунок тотальної дебіюрократизації економічного життя.

Основа: з одного боку держава за допомогою податкової та регуляторної політик, пенсійної реформи створює умови для інтенсивного розвитку виробничого експортоорієнтованого бізнесу, з іншої – самостійно акумулює і спрямовує грошові ресурси у створення державних або з високою часткою державної власності нових крупних високотехнологічних підприємств, здатних забезпечити високу рентабельність. Досвід післявоєнної Японії та сучасного Китаю говорить про доцільність збереження в державній власності провідних в технологічному відношенні виробництв та необхідності прямого державного інвестування в такі виробництва. Купуються провідні технології, якщо необхідно запрошуються спеціалісти, які знають виробництво. Перспективні ринки визначаються експертними групами.

Паралельно держава стимулює вітчизняний великий бізнес інвестувати в нові технології і створює іноземним компаніям максимально сприятливі умови для інвестування в створення на території України високотехнологічного виробництва.

В перші п'ять років – концентрація на двох, трьох ключових напрямках, наприклад, створення програмних продуктів, фармакології та біотехнології.

Продукція високотехнологічного сектору, яка представлена переважно великим бізнесом, орієнтована, перш за все, на експорт. Малий бізнес – на внутрішній ринок. Стимулюється зростання зовнішнього та скорочення внутрішнього споживання, що збільшує накопичення населення. Акумулюванні населенням грошові кошти спрямовуються на придбання акцій, створюваних високотехнологічними підприємствами.

Запропонована Всеукраїнською спілкою вчених-економістів податкова реформа створить кращі в світі умови для розвитку підприємництва та інвестиційного буму, а пенсійна реформа сформує міцніший внутрішньонаціональний інвестиційний ресурс.

У зв'язку з низькою довірою населення до бізнесу та фактичною відсутністю в Україні фондового ринку навряд чи населення буде самостійно інвестувати свої збереження в нові бізнес-проекти. Тому доцільно створення Державного банку інноваційного розвитку, що, з правильним його позиціонуванням, здатне у вигляді довгострокових депозитних вкладів залучити значні інвестиційні ресурси населення. Ці ресурси також слід спрямувати в створення новітніх високотехнологічних експортоорієнтованих державних підприємств або з високою часткою державної власності, які доцільно трансформувати в ПАТ. Відсотки за даними депозитами, або ж суму самого вкладу при закінченні терміну, за бажанням вкладника, можна видавати акціями даних підприємств.

Альтернативою формування такого банку може слугувати створення державного пайового інвестиційного фонду.

З метою прогнозування тенденцій розвитку світового ринку, виявлення на ньому перспективних ринкових ніш та оцінки їх вигідності освоєння для України, необхідне створення Державного інституту стратегічного маркетингу, основним завданням якого буде розробка і наукове обґрунтування державної маркетингової політики на світовому ринку. Важливою задачею є розвиток фондового ринку.

Ключові заходи розвитку фондового ринку:

- впровадження ефективної системи організованої торгівлі, яка повинна визначати ринкову вартість цінних паперів українських емітентів;
- активне залучення фізичних осіб на фондовий ринок України шляхом розвитку Інтернет-трейдингу, зниження податків і брокерських комісій;
- широка рекламна кампанія фондових інструментів для інвестування вільних коштів, проведення кола безкоштовних семінарів, метою яких є навчання громадян роботі на фондових ринках;
- емісія недержавних цінних паперів повинна дозволятися з метою розширення виробництва для конкретного бізнес-проекту;
- державна експертиза надійності емітенту та обґрунтування бізнес-проекту з метою недопущення шахрайства;
- обов'язкове страхування інвестиційних ризиків;
- державний контроль за цільовим використанням інвестицій;
- інтенсивне стимулювання з боку держави створення нових виробничих, перш за все експортоорієнтованих підприємств у формі відкритих ПАТ;
- розробка організаційно-економічного механізму та створення правових умов для продажу нових випусків акцій на біржах інших країн іноземним інвесторам і публічного розміщення акцій, що підвищить прозорість бізнесу та дозволить компаніям залучати додаткові кошти та інвестиції.

Податкова реформа

Мета податкової реформи – створити безпрецедентні, найкращі у світі умови для стрімкого прискорення економічних процесів, розвитку підприємництва та інноваційно-інвестиційного буму. Податкова реформа є системною складовою комплексу економічних реформ, розробленого Всеукраїнською спілкою вчених-економістів, що має за мету в стислі терміни забезпечити входження України в число лідерів світової економіки.

Зміст проекту податкової реформи полягає у створенні світового прецеденту, країни з найпростішою і найпрозорішою податковою системою, в якій в принципі відсутні податки на підприємницький дохід. Замість них вводиться податок на покупку. При цьому підприємець повністю виводиться з податкової системи країни в її традиційному розумінні та податкові перевірки, як такі, повністю відсутні. Якщо, наприклад, прибрати ПДВ і податок на прибуток, то компенсаційний податок на покупку, який сплачує покупець, буде коливатися близько 3% від вартості покупки. Технічна реалізація даної концепції можлива в декількох варіантах, але буде найбільш ефективною в разі повного переходу країни на безготівковий розрахунок через систему електронних платежів. Податкова транзакція відбувається в момент покупки: гроші за товар (послугу) з рахунку покупця переходять на рахунок продавця, а податок на покупку автоматично переходить з рахунку покупця на державний податковий рахунок, який, при бажанні, легко зробити персоніфікованим.

Основні *переваги* реформи:

В результаті повного скасування податків на підприємницький дохід в Україні будуть створені ідеальні умови для розвитку підприємництва та інвестиційного буму.

За рахунок тотального спрощення податкової системи відбудеться скорочення бюрократичних податкових процедур як мінімум на 90%, внаслідок чого істотно підвищиться швидкість економічних процесів. Слід врахувати, що якби в країні швидкість економічних процесів збільшилась в два рази, то це був би подвійний ВВП за один рік і ніяких сьгоднішніх проблем з бюджетом не існувало б в принципі. Крім того, в державному масштабі буде досягнута колосальна економія в мільярди гривень за рахунок скорочення людино-годин, що витрачаються на податкове адміністрування, як з боку держави, так і з боку бізнесу.

Тотальне спрощення податкової системи створить надійний фундамент для вивільнення творчої підприємницької енергії найбільш інтелектуальних верств населення, яким чужі бюрократичні регламентуючі процедури, що підвищить інноваційність національної економіки.

Неминуча істотна детінізація економіки, оскільки немає сенсу приховувати ті податки, яких не існує.

Руйнування всіх існуючих корупційних схем у податковій сфері та створення надійних умов для їх запобігання. Руйнуються, за непотрібністю, всі оптимізаційні схеми.

Реформа послужить економічним важелем для формування громадянського суспільства, що зміцнить демократичні основи держави.

Запропонована система є абсолютно соціально справедливою. Чим заможніша людина – тим дорожчі покупки вона робить, тим більша сума податку. Чим бідніша – тим менш цінні товари вона купує, тим менша сума податку. Не треба вводити ні податок на депозити, ні податок на нерухомість, ні додаткові податки на заробітну плату, ніяких інших податків на багатство. Крім того, вкрай важливо, що всі платники податків перебувають у рівних умовах і здійснюють сплату податку за єдиним для всіх принципом без всяких пільг, канікул тощо.

Дана система автоматично забезпечує декларування видатків всіма громадянами України, тим самим знижуючи рівень корупції серед державних чиновників.

Слід зазначити, що податок на покупку універсальний і в нього, при бажанні, можна було б включити акцизи, зробивши диференційованим.

Пенсійна реформа

Цілі пенсійної реформи: перейти від зрівнялівки і несправедливості пенсійної системи до максимально справедливого механізму, виключити економічну основу тінізації економіки.

Механізм: повністю перейти від системи нарахувань на заробітну плату в Пенсійний фонд (ПФ) до системи відрахувань із заробітної плати в Державний пенсійний банк (ПБ).

Суть реформи:

Нарахування в пенсійний фонд на заробітну плату відмінюються, а замість цього вводиться обов'язкове державне пенсійне страхування, яке здійснюється робітником.

Пенсія кожного громадянина формується як обов'язковий фіксований відсоток відрахувань від заробітної плати на персоніфікований пенсійний рахунок, що повністю відбиває реальний трудовий внесок, в еквіваленті заробітної плати кожного громадянина України, у створення суспільного продукту.

Пенсійне страхування формується за принципом депозитного вкладу в Державний пенсійний банк із щомісячним поповненням і терміном виплати по досягненню пенсійного віку пропорційно терміну життя на пенсії. Розмір страхового внеску – 33% від суми заробітної плати, яка залишилась після виплати податку на доходи.

Держава щорічно збільшує суму персоніфікованого пенсійного вкладу на коефіцієнт інфляції +1%, що запобігає знеціненню грошей вкладника.

Якщо працюючий вмирає до терміну досягнення пенсійного віку, то гроші передаються спадкоємцям як звичайний депозитний вклад. Якщо пенсіонер вмирає до 85 років, то сума, яка залишилась від його пенсійного вкладу, також передається його спадкоємцям.

Початок виплати пенсії настає при досягненні пенсійного віку (60 років) і здійснюється пропорційно на протязі наступних двадцяти п'яти років життя.

Вік та період обов'язкової виплати персоніфікованих пенсій 60-85 років. Даний період може бути збільшений за бажанням громадянина на будь-яку

кількість років. В цьому випадку, відповідно, особистий пенсійний вклад розбивається на кількість років, що вказана громадянином. Громадянам, у яких при виході на пенсію такого бажання не виникло, при досягненні 85 років пенсія встановлюється за принципом солідарної системи, яка забезпечується із прибутку Державного пенсійного банку.

Державний пенсійний банк, який має колосальну кількість «довгих» грошей, самостійно інвестує у створення державних, або з контрольним пакетом держави, нових високорентабельних високотехнологічних експортоорієнтованих підприємств.

Всі бажаючі громадяни мають можливість паралельно із обов'язковим державним пенсійним страхуванням в ДПБ укладати договори пенсійного страхування з недержавними пенсійними фондами.

На утримання непрацездатних інвалідів вводиться окремий податок.

Термін реалізації реформи: 30 років.

Підсумок першого десятиріччя: 11% – відрахування від заробітної плати в ПДБ, 22% – нарахування в ПФ.

Підсумок другого десятиріччя: 22% – відрахування від заробітної плати в ДПБ, 11% – нарахування в ПФ.

Підсумок третього десятиріччя: 33% – відрахування від заробітної плати в ДПБ.

На період проведення реформи для покриття дефіциту солідарної системи ПФ можна ввести перехідний пенсійний податок на продажі, який буде зменшуватися з 1,5% з початку першого десятиріччя до 1% – в кінці третього. В ході подальшого згортання солідарної системи цей податок зменшуватиметься з 1 до 0%.

Нова енергетична політика

Мета: забезпечити відновлення енергетичної незалежності України за допомогою зниження енергоємності і енергозалежності національної економіки.

Механізм: формування нової структури національного високотехнологічного виробництва на засадах новітніх енергоефективних технологій; дозвіл нового будівництва житла тільки з використанням енергозберігаючих матеріалів; економічно ефективна заміна імпортних енергоресурсів на енергоресурсі вітчизняного виробництва на базі провідних вітчизняних розробок.

Основа:

1) формування нової структури національного високотехнологічного виробництва повинно ґрунтуватися на принципі забезпечення високої рентабельності виробництва з низькою часткою енергоресурсів в собівартості продукції;

2) будівництво нового житла повинно здійснюватися з обов'язковим застосуванням енергозберігаючих матеріалів, які виробляються в Україні, такі ж самі технології повинні застосовуватися при проведенні теплотрас;

3) з урахуванням забезпеченості України вугіллям на сотні років, запуск нових напрямів використання вугілля, промисловий запуск провідних

вітчизняних технологій по здобуттю синтезованого газоподібного і рідкого палива з вугілля із забезпеченням промислової собівартості, яка нижче за вартість покупки аналогічних паливних ресурсів з-за кордону, або тих, що виробляються в Україні, з нафти, що імпортується. Контрольний пакет акцій підприємств, що забезпечують даний процес, повинен знаходитися у власності держави;

4) повна заміна дизельного палива, що імпортується в готовому вигляді або палива, що виробляється з імпоротної нафти, на біодизель, який виробляється з модифікованих водоростей на основі новітніх біохімічних розробок вітчизняних учених, що забезпечують його собівартість істотно нижче за аналоги, що виробляються з нафти або рапсу, з набагато кращими технічними і екологічними характеристиками. Забезпечення біодизеля – одна з головних експортних статей. Контрольний пакет акцій підприємств, що забезпечує даний процес, повинен знаходитися у власності держави;

5) розвиток вітрильних електростанцій на відповідному рівні або нижче собівартості електроенергії, що виробляється на теплових електростанціях;

б) державна участь у фінансуванні та запуску на території України експериментальних автомобільних виробництв зарубіжними та вітчизняними автомобільними компаніями на основі гібридних моделей та водневої енергетики.

Нова сільськогосподарська політика

Головні проблеми вітчизняного сільського господарства:

1) низька рентабельність, а, найчастіше, збитковість сільськогосподарського виробництва при тому, що це один із кращих у світі природних ресурсів;

2) несправедливість в розподілі доданої вартості кінцевого продукту;

3) домінування екстенсивного використання сільськогосподарських земель, що призведе в майбутньому до їх деградації і різкого зниження врожайності.

Мета: формування високопродуктивного та високоефективного сільськогосподарського сектору економіки.

Механізм: створення найбільших сільськогосподарських підприємств повного відтворювального циклу на основі наукової організації праці та державного індикативного планування.

Основа:

Державне стимулювання створення фермерами найбільших кооперативних або акціонерних виробничо-збутових сільськогосподарських компаній, які займаються виробництвом, закупівлею, переробкою та збутом кінцевого продукту, в тому числі за кордон. При відсутності необхідної ініціативи у фермерів, створення найбільших сільськогосподарських підприємств з часткою державної власності, що займаються вирощуванням, збутом і переробкою в кінцевий продукт сільськогосподарської продукції.

Активне державне стимулювання впровадження в сільському господарстві новітніх сільськогосподарських технологій, найбільш врожайних сортів сільськогосподарських культур, високопродуктивних порід худоби.

Впровадження та реалізація державної програми зі зрошування сільськогосподарських земель.

Впровадження жорстких принципів наукової організації праці в сільськогосподарському виробництві з обов'язковим проведенням для фермерів відповідних курсів та складання ними кваліфікованих іспитів.

Формування в рамках Державного інституту стратегічного маркетингу спеціального підрозділу, що займається дослідженням та прогнозуванням як вітчизняного, так і світового ринку сільськогосподарської продукції з метою виробітки індикативних державних сільськогосподарських планів та рекомендацій з оптимізації сівозміни.

Розробка та реалізація цільової держпрограми розвитку сільськогосподарського машинобудування.

Інституційна реформа

Мета: законодавчо забезпечити функціонування ефективного конкурентного механізму національної економіки як економічної основи демократичної держави.

Основа:

1) Прийняття Закону про захист конкуренції, в якому інституційно закріпити механізм, який би робив неможливим концентрацію економічної влади в руках однієї особи або невеликої групи осіб (за аналогією у відповідності з конституційним законом Німеччини). Наприклад, у випадку концентрації засобів виробництва у власності однієї особи у розмірі, який перевищує визначену граничну долю за національною економікою в цілому або граничну долю за одним із її секторів – введення державних керівників у відповідні компанії або одразу розукрупнення компаній (за прикладом США).

2) Інституціоналізація власності. Трансформація всіх найбільших компаній у публічні акціонерні товариства. На сьогоднішній день більшість найбільших господарських компаній є закритими структурами, що робить неможливим забезпечення їх ефективності з позиції підвищення конкурентоздатності національної економіки. В умовах, що склалися, особисті мотиви невеликої групи власників найбільших корпорацій в змозі перешкоджати довгостроковій конкурентоздатності національної економіки. Шлях інституціоналізації власності пройшли США, Японія, всі європейські країни. Інституціоналізація власності – необхідна основа цивілізованого капіталізму.

3) Введення обов'язкового інституту перехресного володіння власністю (за прикладом японських корпорацій) у всіх найбільш вертикально інтегрованих корпоративних структурах. Посилення ролі наглядових рад і введення інституту незалежних директорів в найбільших компаніях.

Нова політика у сфері освіти

Мета: якісне кадрове забезпечення структурних перетворень в економіці.

Механізм: оптимізація професійної та кваліфікованої структури підготовки в учбових закладах України; суттєве підвищення заробітної плати в системі освіти; перегляд учбових планів технічних та економічних

спеціальностей у бік суттєвого збільшення практичної складової за рахунок скорочення загальногуманітарного навантаження.

Основа:

Сенс системи освіти не повинен будуватися за принципом «освіта заради освіти». Система загальної, середньої і вищої освіти повинна орієнтуватися в часі і бути збалансована з планами розвитку національного господарства. Тобто, одночасно з початком формування нової виробничої бази, яка почне функціонувати, наприклад, через 10 років, повинна починатися й підготовка кадрів для цієї бази.

Важливою задачею є переорієнтація системи освіти на посилення блоку професійних знань і творчого мислення, в той час, як майбутня інформаційна економіка заснована на творчому типу мислення.

Реформування системи освіти повинно відбуватися за трьома основними напрямками: радикальне посилення мотивації викладачів (вчителів), мотивації студентів (школярів), збільшення у вузах практики за професійними напрямками. В основі посилення мотивації викладачів повинно бути суттєве підвищення їм заробітної плати.

Важливим аспектом підвищення конкурентоздатності вітчизняних спеціалістів з вищою освітою є омолодження робочої сили. Якщо випускники вищих учбових закладів в тому ж віці, що і їх закордонні колеги, будуть мати один зайвий рік практики – це вже є додаткова конкурентна перевага. Крім того, омолодження робочої сили призведе до позитивних структурних змін у відношенні працюючих пенсіонерів. Омолодження робочої сили може бути досягнуто за рахунок скорочення періоду навчання в школі до 10 років при збереженні суттєвого віку вступу до школи. Таким чином, через 10 років в цілому в країні омолодження робочої сили відбудеться на 1-2 роки.

Введення обов'язкових курсів «Створення свого бізнесу» та «Основи національної економіки» у випускних класах всіх середніх шкіл. Кожний випускник школи повинен мати ясну уяву про організацію свого бізнесу та тверді знання за принципом функціонування національної економіки.

Державна масована пропаганда інтелектуального розвитку і інтелектуальних досягнень.

Реалізація даної стратегії дозволить в країні створити безпрецедентні умови для інвестиційно-інноваційної активності і забезпечить стрімке економічне зростання.

Реалізація наведеного вище комплексу економічних реформ перетворить Україну на найбільш інвестиційно-привабливу країну у світі і створить надійні умови для найвищих у світі темпів економічного зростання, забезпечуючи стрімкий випереджаючий розвиток національної економіки.

1.2. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМАТИКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Останнім часом глобалізаційні процеси стають все більш поширеними в економічному житті світу. Особливістю економічної глобалізації є наростання тенденцій до утворення всесвітнього середовища обміну товарами, послугами, капіталом, робочою силою. Глобалізаційні процеси в сучасних умовах охоплюють всі країни світового господарства незалежно від досягнутого рівня розвитку і, відповідно, соціально-економічного типу [1-3].

Необхідність інтеграції України до світового економічного простору не викликає жодних заперечень у всіх учасників політичних та економічних процесів. Проте її реалізація є нелегкою справою й потребує подальшого наукового дослідження, розробки тактики та стратегії входження у світові господарські структури. Разом з тим, світова економіка зіштовхнулася з кризою, яка засвідчила, що стара фінансова модель, яка на попередньому етапі розвитку світової економіки обслуговувала товарообмінні процеси, в умовах прискореної глобалізації виявилася неефективною. Економіка України знаходиться під впливом складних світових процесів. Тому чимало аспектів даної наукової проблеми, зокрема оцінка перспектив розвитку національної економічної системи в умовах, які склалися на сучасному етапі, залишаються недостатньо розкритими і потребують більш глибокого дослідження та вирішення. [4]

Комплексна оцінка включення країни в процеси глобалізації здійснюється за допомогою індексів глобалізації.

Незалежна і неприбуткова міжнародна організація Всесвітній економічний форум (ВЕФ), яка була створена у 1971 році в Женеві, кожного року представляє до уваги світової спільноти Звіт про глобальну конкурентоспроможність. Основним засобом узагальненої оцінки конкурентоспроможності країн є індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI), який складається з 12 складових конкурентоспроможності, що детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, які знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Згідно нього за оцінками ВЕФ на кінець 2012 рр. Україна посідає 73 місце, порівняно з 2011 роком країна піднялася у міжнародному рейтингу на 9 позицій. Рейтинг глобальної конкурентоспроможності 2012-2013 очолила Швейцарія, яка займає перше місце рейтингу вже четвертий рік поспіль. Друге і третє місця займають Сінгапур і Фінляндія, відповідно. Країни Північної та Західної Європи продовжують домінувати в першій десятці списку: верхні рядки займають Швеція (4 місце), Нідерланди (5), Німеччина (6). Сполучені Штати займають 7 місце. Далі йдуть Великобританія (8 місце) і Гонконг (9). Японія, яка завершує першу десятку найбільш конкурентоспроможних економік, залишається другий за рейтингом економікою Азії, незважаючи на помітне зниження позицій в останні роки. Згідно даного індексу в 2011 році найкраще справи йшли у Латинській Америці, гіршими справи виявилися на Близькому Сході і

Північній Африці, головним факторами перспективного розвитку країн даного регіону залишилися динаміка цін на сировинні товари та соціальні зворушення. Країни БРІК все ще зберігають свої позиції, залишаючись достатньо сильними та впливовими. Китай – перший у категорії країн на проміжному етапі, Індія – друга в категорії країн з раннім розвитком, Чілі перша з країн з ринками, що швидко розвиваються, Сомалі займає останню позицію із значним відставанням від інших країн [5].

Згідно даних Інституту дослідження ринків (IEMS, Institute for Emerging Market Studies – спільний проект Бізнес-школи Сколково та компанії Ernst & Young) в індексі швидкозростаючих ринків, який складається за результатами вивчення 112 країн, що знаходяться на різних етапах економічного розвитку, Україна відноситься до проміжного етапу розвитку ринку та посідає 26 місце із 28 у своїй групі [6]. Даний індекс розраховується як середньозважене значення 15 змінних, що представляють 5 основних компонентів розвитку: 1) макроекономічні показники; 2) макроекономічні умови; 3) рівень здоров'я та людський капітал; 4) економічна та політична свобода; 5) розмір ринку. Оцінки країн, що розвиваються, підлягають ранжуванню у рамках чотирьох етапів розвитку ринку у висхідному порядку: 1) просунутий етап розвитку ринку; 2) проміжний етап розвитку ринку; 3) ранній етап розвитку ринку; 4) неактивний етап розвитку ринку.

Міжнародна бізнес-школа INSEAD та Всесвітня організація інтелектуальної власності (World Intellectual Property Organization, WIPO) представила аналітичний доклад «Глобальний індекс інновацій 2012» (Global Innovation Index 2012), який складений з 80 різних змінних, що детально характеризують інноваційний розвиток країн світу, які знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Аналітики розрахували загальний Індекс, який являє собою співвідношення витрат і ефекту, який дозволяє об'єктивно оцінити ефективність зусиль щодо розвитку інновацій в тій чи іншій країні. Згідно даного дослідження глобальний індекс інноваційної ефективності України становить 36,1, та країна посідає 63 місце у загальному рейтингу 141 країни-дослідниці. Десятка світових лідерів в області інновацій залишилася незмінною в порівнянні з минулим роком. Її очолила Швейцарія. Трійку лідерів доповнюють Швеція і Сінгапур. За ними слідує Фінляндія, Великобританія, Нідерланди, Данія, Гонконг, Ірландія і Сполучені Штати. Єдиною країною, яка залишилася за останній рік десятку кращих, стала Канада. Регіональними лідерами в області інновацій в цьому році стали наступні країни: Швейцарія в Європі, Сполучені Штати в Північній Америці, Сінгапур у Південно-Східній Азії та Океанії, Ізраїль в Північній Африці і Західній Азії, Чілі в Латинській Америці і Карибському басейні, Індія в Центральній і Південній Азії, Маврикій в Африці на південь від Сахари. Серед країн з низьким рівнем доходу лідером стала Кенія. Серед країн колишнього СРСР лідирує Естонія.

Глобальний індекс інноваційної ефективності, який доповнює загальний Глобальний індекс інновацій, показує, які країни краще інших втілюють інноваційні ідеї в практичні результати. У цьому списку перші місця посідають країни, що мають хороші результати інноваційної діяльності, незважаючи на

спочатку більш слабкі інноваційне середовище та інноваційні ідеї. Десятка лідерів глобальної інноваційної ефективності виглядає наступним чином: 1) Китай; 2) Індія; 3) Молдова; 4) Мальта; 5) Швейцарія; 6) Парагвай; 7) Сербія; 8) Естонія; 9) Нідерланди; 10) Шрі-Ланка [7].

Провідний у Європі Інститут менеджменту (Institute of Management Development, IMD), що базується в Лозанні (Швейцарія), опублікував результати глобального дослідження конкурентоспроможності країн світу 2012 року – The World Competitiveness Yearbook 2012. На сьогоднішній день The IMD World Competitiveness Yearbook – одне з найбільш повних досліджень з проблем конкурентоспроможності держав і регіонів, яка в ряді країн використовується для формування державної політики в області конкурентоспроможності національної економіки, а також стратегічних бізнес рішень у великих компаніях. Кожна держава в рейтингу оцінюється на основі аналізу 331 критерію за чотирма основними показниками: стан економіки, ефективність уряду, стан ділового середовища і стан інфраструктури. Кожен показник має рівний вага і включає в себе п'ять факторів. Таким чином, сукупний рейтинг конкурентоспроможності заснований на 20 різних індикаторах з чотирьох ключових аспектів економічного життя країни. Згідно даного дослідження Україна посідає 56 місце у рейтингу з індексом 46,847 з 59 представлених країн. У цьому році світовим лідером конкурентоспроможності знову став Гонконг (Особливий адміністративний район Китаю). Далі йдуть Сполучені Штати і Швейцарія – на другому і третьому місцях відповідно. У першу десятку найбільш конкурентоспроможних економік також увійшли Сінгапур, Швеція, Канада, Тайвань, Норвегія, Німеччина і Катар [8].

Два провідних американських політологічних інституту, громадська організація Американський Фонд Миру (The Fund for Peace) і впливовий американський журнал Foreign Policy опублікували восьмий експертний рейтинг «недієздатність» держав світу – Failed States Index 2012, який відображає здатність (і нездатність влади) контролювати цілісність території, а також демографічну, політичну і економічну ситуацію в країні. Індекс недієздатності держав складається за допомогою системного інструменту оцінки конфліктів (Conflict Assessment System Tool). Аналіз проводиться на підставі 12 критеріїв – так званих показників «недієздатність» держави, які об'єднані в три групи: соціальні, економічні та військово-політичні. Для загальної оцінки стану країни експерти ставлять аналізу здатність п'яти ключових державних інститутів – політичного керівництва, армії, поліції, судової системи і цивільних служб – забезпечити безпеку держави і його громадян. У 2012 році Індекс недієздатності вимірюється для 178 країн. Україна в цьому рейтингу посіла 113 місце з індексом 67,2 як держава з рівнем стабільності нижче середнього (загрозливий рівень ризиків). Найменш дієздатним державою в світі, на думку укладачів рейтингу, є Сомалі. У першу п'ятірку рейтингу найбільш «недієздатних» країн, крім Сомалі, увійшли такі традиційно неблагополучні африканські держави, як Демократична Республіка Конго, Судан, Південний Судан, Чад і Зімбабве. Крім того, у групу найбільших «недієздатних» держав входять, зокрема, такі країни, як перебувають у стані

уповільненої громадянської війни Афганістан (6 місце) і Іраку (9), єдина «недієздатна» країна західної півкулі Гаїті (7), що володіють ядерною зброєю Пакистан (13) і Північна Корея (22), а також потерпілий від наслідків «Арабської весни» – Єгипет (31). Група країн з помірним рівнем нестабільності займає положення з 34 за 125 місце в загальному індексі з 178 країн. Відкриває цей перелік Іран, а замикає Тринідад і Тобаго. Колишні радянські республіки займають наступні місця в рейтингу: Узбекистан (39 місце), Киргизстан (41), Таджикистан (46), Грузія (51), Азербайджан (68), Молдова (73 – саме нестабільне держава Європи), Туркменістан (81), Білорусь (85), Вірменія (102), Казахстан (107). Для порівняння: у списку з помірним рівнем нестабільності знаходяться такі держави, як Ізраїль (61), Китай (76), Індія (78), Туреччина (104), Південно-Африканська Республіка (115), Бразилія (123). Перелік стабільних країн займає положення з 126 по 164 місце в рейтингу. Відкриває цей перелік Румунія, а закриває Німеччина. Всі прибалтійські держави, незважаючи на економічні проблеми, опинилися в цій групі: Латвія (149 місце), Естонія (143), Литва (136). Для порівняння: у цьому списку знаходяться такі держави, як Греція (138 місце), Італія (145), Японія (151), Іспанія (153), Уругвай (154 – найстабільнішу державу Латинської Америки), Великобританія (158), Сполучені Штати (158), Франція (162). Держави, які розташувалися зі 165 по 177 місце, вважаються найбільш стабільними і найбільш підходящими для нормального людського життя. Всього їх 13. Трійку лідерів у нинішньому рейтингу очолила Фінляндія, разом з її скандинавськими сусідами Швецією і Данією. Всі ці країни мають сильні соціально-економічні показники, розвинені суспільні інститути, високий рівень якості державних послуг, поваги прав людини і верховенства закону[9].

Спираючись на дані рейтинги Україна має усвідомлювати найголовніші чинники глобалізації та ступінь їх впливу на економіку країни. Країна повинна повністю використовувати свої конкурентні переваги та прагнути до зміцнення позицій в міжнародному поділу праці, не змагатися з провідними країнами світу, а адаптуватися до економічного простору через наближення до їхніх показників глобальних змін.

Однією з головних можливостей підвищення конкурентоспроможності держави повинно стати насичення внутрішнього ринку якісною, доступною і конкурентоспроможною вітчизняною продукцією, щоб вийти на світові ринки та посісти гідне місце серед розвинутих держав світу.

Серед ключових проблем розвитку національної економіки України в умовах глобалізації слід виділити наступні основні групи:

1. Проблеми адекватності економічної моделі національної економіки соціально-економічним цінностям і потребам українського суспільства:

- абсолютна невідповідність антихристиянських принципів функціонування економічної моделі принципам християнського товариства;

- вкрай несправедливий механізм розподілу національного доходу, коли заможне життя незначного меншини досягається за рахунок тяжкого існування переважної більшості;

- неможливість забезпечення випереджальних темпів розвитку національної економіки, консервація існуючої низькорентабельної, фізично і морально застарілою, енерго- і матеріалоемної індустріально-аграрної структури національного виробництва;

- неможливість забезпечення існуючого рівня внутрішнього споживання за рахунок внутрішніх ресурсів, крайня кредитна залежність;

- корупційність, інвестиційна непривабливість, бюрократизація національної економічної системи.

2. Проблеми адекватності інвестиційної політики:

- вкрай нераціональний, часто шкідливий для національної економіки, розподіл інвестиційних потоків. Фінансові ресурси переважно направляються до сфери слабо або взагалі не впливають на підвищення конкурентоспроможності національної економіки;

- вкрай низька інвестиційна привабливість національної економіки;

- надзвичайно слабка інвестиційна активність населення.

3. Проблеми сучасної податкової системи:

- розгубленість і суперечливість податкової системи забезпечує стабільність корупційних схем в податковій сфері. ПДВ практично всіма економістами визнається як найбільш корупційний податок, від податку на прибуток дуже легко ухилитися шляхом штучної мінімізації прибутку, спрощена система оподаткування малого бізнесу використовується великими компаніями для ухилення від сплати податків;

- крайня складність, непрозорість і несправедливість податкової системи служить основою для тіньової економіки, негативно впливає на інвестиційну привабливість країни в цілому, так і окремих її регіонів;

- податкове навантаження занадто велике для економіки, що розвивається, і гальмує економічне зростання;

- практика адміністрування податків, включаючи методи проведення перевірок, носить поліцейський характер. Використовується принцип презумпції вини платника податків.

4. Проблеми сучасної пенсійної системи:

- крайня несправедливість у нарахуванні пенсій, не відображає реального трудового внеску переважної більшості громадян України;

- непомірний розмір нарахувань на заробітну плату, служить одним з ключових факторів тінізації національної економіки;

- зростаючий дефіцит пенсійного фонду.

5. Енергетичні проблеми України:

- фактична втрата Україною своєї енергетичної незалежності;

- одна з найвищих у світі енергоемність виробництва;

- вкрай висока енергетична залежність України від закордонних поставок нафти і газу;

- негативний енергетичний торговий баланс.

6. Проблеми вітчизняного сільського господарства:

- низька рентабельність, а часто, збитковість сільськогосподарського виробництва за одних з кращих в світі природних ресурсах;

- крайня несправедливість у розподілі доданої вартості кінцевого продукту;

- домінування екстенсивного використання сільськогосподарських земель, що загрожує їх деградацією і різким зниженням врожайності.

7. Проблеми сучасної системи освіти:

- зростаючий дисбаланс між чисельністю і професійно-кваліфікаційною структурою студентів і структурою національного виробництва;

- формування в учнів репродуктивного і алгоритмічного типів мислення, в той час, як сучасна і завтрашня економіка вимагають творчого, раціоналізаторського типу мислення;

- вкрай низька мотивація викладачів і студентів;

- низький рівень практичної професійної підготовки.

8. Головна інституційна проблеми української економіки – стійка тенденція економічної концентрації влади і власності на засоби виробництва в руках вузького кола фізичних осіб, що:

- несе явну загрозу принципам функціонування ринкової економіки;

- негативно впливає на внутрішню вільну конкуренцію і гальмує інноваційний розвиток;

- підриває економічні основи демократичної держави;

- створює економічний фундамент для встановлення авторитарних олігархічних форм правління.

Чинник неефективного державного управління є одним з основних в контексті зменшення рівня конкурентоспроможності України. В разі його подолання українська економіка отримає додаткові стимули для розвитку, державний та місцевий бюджети отримають додаткові надходження, які можна буде направити на підвищення добробуту людей, відновлення інфраструктури та соціальні проекти. Рівень зовнішніх та внутрішніх інвестицій зросте, а сфера підприємництва отримає додатковий стимул для кількісного і якісного розвитку. Створення системи ефективного державного управління можливе за умови подолання корупційної системи, усунення проблеми невиконання законів і підвищення ефективності існуючої системи державного управління. Тобто основні види роботи в даному напрямку можна представити наступним чином:

1. Подолання корупційної системи на загальнодержавному та регіональному рівнях:

- створення умов для запобігання корупційним проявам;

- підвищення рівня контролю та покарань виявлених корупційних явищ.

2. Усунення проблеми невиконання законодавства України.

3. Підвищення ефективності державного управління.

4. Зменшення втручання влади у діяльність бізнесу.

Джерела:

1. Булатова О.В. Розвиток глобальної економічної інтеграції: теоретичний аспект. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2012_1/2012_1/049.pdf
2. Шовкун І. А. Оцінка конкурентоспроможності наукової інфраструктури України в контексті глобалізації світової економіки / І. А. Шовкун // Проблеми науки. – 2006. – № 12. – С. 25 – 30.
3. Шипко О.С. Науково-технічна політика та її роль в підвищенні конкурентоспроможності економіки України / О.С. Шипко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - №1. – С. 178-184.
4. Жилиєва Н.М. Перспективи підвищення конкурентоспроможності економіки України: галузеві і регіональні пріоритети / Н.М. Жилиєва // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №4. – С. 51-59.
5. Всемирныйэкономический форум: рейтинг глобальнойконкурентоспособности 2012–2013. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2012/09/05/4949>.
6. Институтисследованийразвивающихсярынков: Индексбыстроразвивающихсярынков 2012 года – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2012/08/27/4915>.
7. Исследование INSEAD: Глобальныйиндексинноваций 2012 года. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2012/07/06/4531>.
8. InstituteofManagementDevelopment: рейтинг конкурентоспособностистран мира в 2012 году. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2012/05/31/4423>.
9. FailedStatesIndex 2012: рейтинг недееспособностигосударств мира 2012 года. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2012/06/19/4439>.

1.3. ОБГРУНТУВАННЯ КЛЮЧОВИХ НАПРЯМІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Зазвичай будь-яка характеристика України вміщує вже шаблонну інформацію, що країна відрізняється своїм геополітичним потенціалом, а саме сприятливими кліматичними умовами, вигідним географічним положенням, достатньою кількістю природних ресурсів, а також високим рівнем освіти і кваліфікації громадян, вагомою культурно-історичною спадщиною. При цьому економічний стан країни завжди описується як незадовільний. Навіть у проекті Верховної Ради «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» зазначається, що за роки незалежності економіка України зазнала величезних змін, проте в структурному плані залишилася технологічно низькоукладною, в якій домінують галузі, що виробляють продукцію з низьким рівнем доданої вартості. За умов збільшення товарного експорту такої продукції це означає, що Україна зростаючими темпами розпродає свої природні ресурси і використовує свою робочу силу вкрай неефективно, особливо, якщо враховувати, що імпорт в країну складається в основному з високовартісної наукоємної продукції [1].

Отже, в умовах загострення міжнародної конкуренції проблема стабілізації економіки країни набуває все більшої актуальності. Більше того, перманентне відставання України від передових країн світу все далі відштовхує нас від статусу інтелектуального суспільства і, відповідно, від інформаційно-

технологічного способу виробництва, загрожуючи досягти рубежу інертного існування.

Аналіз світового досвіду показує, що ринкові трансформації, не збагачені технологічними проривами, не можуть викликати економічне чудо. Прикладом можуть служити десятки «ринкових» країн Латинської Америки, Азії й особливо Африки, що десятиліттями перебувають у стані економічної деградації [2, с.341]. За останні тридцять років ледь не кожна африканська країна є прикладом систематичної дегенерації дієспроможності: під час одержання незалежності більшість країн володіли кращими економічними спроможностями, ніж зараз [3, с.75]. З іншого боку, нові індустріальні країни – «східноазіатські тигри» прорвали монополію головних глобалізаторів і вийшли на шлях економічного й соціального прогресу саме завдяки технологічним проривам [2, с.341].

Отже, вкрай нагальною стає потреба зміни парадигми розвитку, оскільки індустріальна модель зумовила значне підвищення життєвих стандартів найуспішніших країн та закріпила позиції світових лідерів, але сьогодні не адекватна з погляду вимог глобальної конкуренції та розв'язання завдань національного розвитку [4, с.106].

Сучасна обмеженість індустріальної моделі, що все глибше заганає країну, яка її дотримується, в тенета залежності, очевидна. Розвинуті країни охоче інвестують добувну та переробну промисловість в країнах, що розвиваються, економлячи на дешевій робочій силі, зберігаючи якість свого довкілля та ресурсні запаси, в обмін експортуючи готову продукцію та інформаційні послуги.

Отже, головна проблема української економіки – в структурі національного виробництва. Індустріально-агарна економіка з її морально і фізично застарілою технологічною базою, низькорентабельна і наденергоємна (посідає перше місце по енергоємності в Європі і п'яте в світі, а з енергоефективності знаходиться на передостанньому місці в світі, перед Конго) завжди буде знаходитися в рабській залежності від постіндустріальних економік або постачальників енергетичних ресурсів. Причому за роки незалежності вітчизняна основна виробнича база, що дісталася в спадок від СРСР, стала ще більш зношеною та морально застарілою [5].

В складі зазначеної проблеми в першу чергу увагу слід зосередити на інноваціях, які, стимулюючи зв'язок економіки з наукою, мають докорінно змінити структуру виробництва. Проте аналіз інноваційної активності України дає підстави стверджувати, що за одинадцять років країна не зрушила з місця за якістю динаміки інновацій (рис. 1).

Так, за даними Державного комітету статистики, питома вага підприємств, що займалися інноваціями, в 2000 р. складала 18%, а в 2011 р. – лише 16,2%, питома вага підприємств, що впроваджували інновації, в 2000 р. складала 14,8%, а в 2011 р. – 12,8%, і хоча рівень впровадження нових технологічних процесів збільшився на 78,9%, питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової впала на 44,12%. Однак і кількість наукових організацій та наукових кадрів також характеризується негативною

динамікою. Так, з 2000 р. до 2011 р. кількість організацій, що виконують наукові дослідження й розробки, зменшилася на 15,8%, а чисельність науковців – на 29,6%.

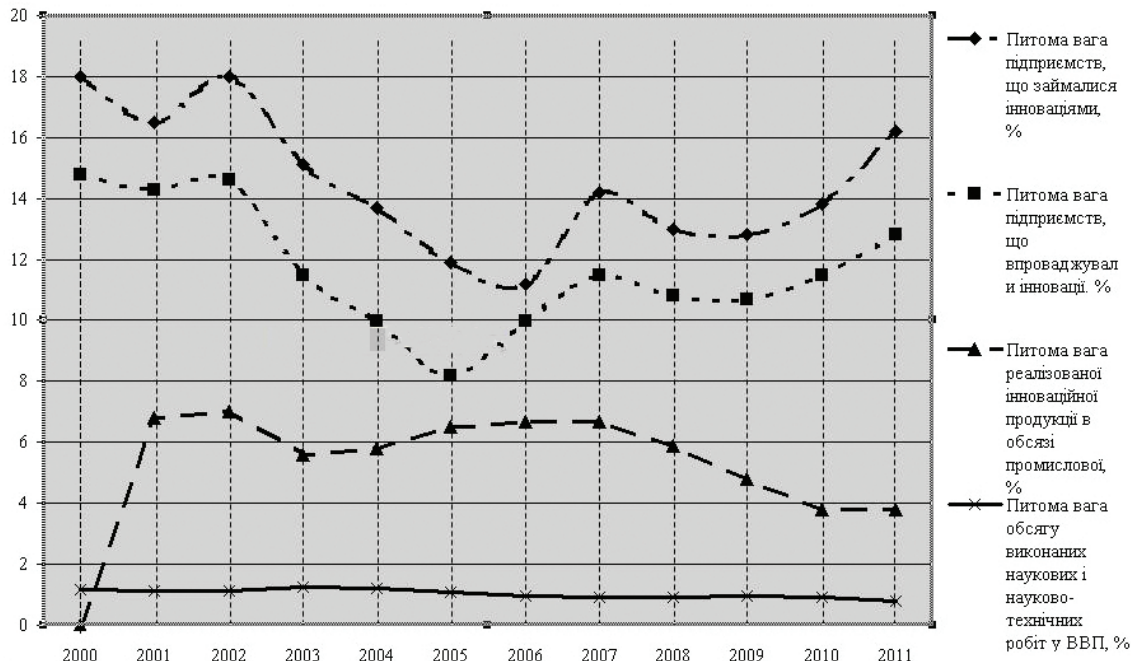


Рис.1. Інноваційна активність України (2000-2011 рр.)

Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП з 2003 р. невпинно падає, досягнувши в 2011 р. 0,79%, що на 0,37% менше в порівнянні з 2000 р. З одного боку, залежність інноваційної активності від наукових кадрів очевидна, з іншого – падіння показників можуть ілюструвати недостатній рівень залучення виконаних наукових та науково-технічних робіт на практиці. В межах зазначених припущень особливої актуальності набуває параметр Я. Тінбергена «ert» (НТР, технології, організаційний та управлінський досвід), що характеризує «прогрес в застосуванні знань» і впливає на продуктивність праці. На наш погляд, зростання цього показника в Україні обумовлено певними складнощами. Молодь, як носій творчої енергії, представляє собою інтелектуальний потенціал країни, що є одним з найсуттєвіших джерел національного економічного розвитку. Проте сьогодні, на жаль, характеризується невизначеністю соціально-економічних норм та іманентністю накопичення білих плям у законодавстві, що нівелює мотивацію молоді до якісного навчання. Тому в межах формування макро- і мікробалансованої структурної політики, яка б враховувала інтереси кваліфікованих спеціалістів на ринку праці, одним із ключових завдань стратегії економічного розвитку країни має стати розробка системи стимулів задля забезпечення реалізації набутих знань та саморозвитку.

Проблемна структура вітчизняного виробництва обумовлює вкрай негативну структуру експортно-імпортних операцій. Україна здійснює поставки товарів переважно сировинної спрямованості, або ж тих, що пройшли первинну технологічну обробку, а імпортує, як правило, кінцевий продукт з

високою доданою вартістю. Незважаючи на державні орієнтири України щодо інноваційної моделі розвитку, економіка країни досі спирається на добувну та переробну промисловості.

Так, за даними Державного комітету статистики [6], в складі ВВП у 2011 р. добувна та переробна промисловості оцінюються в 1141783 млн. грн. у загальному ВВП в 1316600 млн. грн. Якщо експорт чорних металів склав 18466123,2 тис. дол. США, то імпорт – 2776856,5 тис. дол. США. Проте готові вироби у складі будь-якого металу значно змінюють пропорції експорту-імпорту, наприклад, експорт міді і виробів з неї склав 254190,9 тис. дол. США, коли імпорт – 219595,0 тис. дол. США, експорт алюмінію і виробів з нього – 184653,6 тис. дол. США, імпорт – 490385,0 тис. дол. США, що вкотре підкреслює нераціональність зовнішньоторговельної політики, яка базується на експорті сировини та імпорті готової продукції. За 2011 р. Україна імпортувала іграшок на 225717,3 тис. дол. США, а експортувала – лише на 105803,4 тис. дол. США, імпорт творів мистецтва склав 24298,1 тис. дол. США, а експорт – лише 1139,5 тис. дол. США, що свідчить про незатребуваність творчого потенціалу і недобрі прогнози щодо майбутнього країни як одвічного сировинного придатку. Один тільки експорт деревини та виробів з дерева шокує цифрами (експорт – 1078325,4 тис. дол. США, імпорт – 393017,4 тис. дол. США за 2011 р.).

Крім того, важливим є той факт, що механізм, за яким в Україні проводилася приватизація, себе не виправдав. Приватна власність для національної економіки виявилася неефективною, оскільки ґрунтується виключно на дешевизні робочої сили і не здатна освоювати найбільш перспективні високорентабельні нові ринки і технології, наприклад, біотехнології, виробництво програмного продукту, яких криза не торкнулася.

Вкрай негативним фактором, що гальмує національний економічний розвиток також є тотальна бюрократизація – фактично уповільнення всіх економічних процесів [5]. Проте час – не відновлюваний фактор виробництва, про який в Україні постійно забувають.

Проходження різних країн за один й той же час нерівних відрізків розвитку свідчить про можливість економічних систем рухатись з різними швидкостями і спонукає до винайдення шляхів оптимізації часу й швидкості руху економічної системи. Втрати в певних часових параметрах можуть бути компенсовані за рахунок ефективного залучення інших факторів економічного розвитку, що забезпечуватимуть прискорення. Наприклад, країна, що розвивається, в більшій мірі запозичує вже існуючі технології у розвинених країн, тим самим економлячи час. Отже, умовно повільний розвиток світової науки і техніки не є перепорою для більш швидкого розвитку країни, яка відстає, що створює можливість історично швидкого досягнення рівня передової країни [7, с.15].

Проте увійти в число передових в економічному відношенні країн традиційними економічними методами неможливо.

В умовах, коли найважливішим фактором економічного зростання стає швидкість економічних процесів, прості дебюрократизовані економічні системи

завжди будуть давати кращий результат, ніж системи, обтяжені павутиною регламентуючих процедур.

Отже, на думку Всеукраїнського союзу вчених економістів, стратегічним завданням України має стати забезпечення протягом 10-15 років радикальної перебудови вітчизняної економіки з індустріально-аграрної, імпортоорієнтованої, низькотехнологічної, низькорентабельної, наденергоємної з фізично і морально застарілим виробництвом на високотехнологічну, високорентабельну, експортоорієнтовану економіку постіндустріального типу. Для цього потрібно сформувавши умови для масового створення на території України відповідних нових виробництв. При цьому важливо визначити найбільш перспективні ніші на світовому ринку, які змогла б освоїти Україна. Тобто створення нової виробничої бази повинно опиратися не на «невидиму руку ринку», а на маркетингову стратегію країни, розраховану на 30-40 років [5].

Безумовно, на рівні державного управління розробляються концептуальні документи щодо соціально-економічного розвитку України, наприклад, «Цілі розвитку тисячоліття 2000+5», де узагальнено і кількісно виміряно напрями розвитку країни до 2015 року, а саме:

- подолання бідності;
- забезпечення якісної освіти впродовж життя;
- сталий розвиток довкілля;
- поліпшення здоров'я матерів та зменшення дитячої смертності;
- обмеження поширення ВІЛ-інфекцій / СНІД і туберкульозу та започаткування тенденції до скорочення їх масштабів;
- забезпечення гендерної рівності [8].

Не залишаються осторонь й науковці, які на основі ґрунтовного аналізу розробляють соціально-економічні програми розвитку. Водночас, для вирішення завдань за окресленими напрямами необхідна наявність дієвих методів та технологій управління, які відсутні через розбалансування суспільства, інституційну слабкість, втрату владою свого авторитету, невизначеність у світогляді нації, що не тільки виступають перепонами стратегічного управління, але й суттєво гальмують дієвість системи державного управління на тактичному рівні.

Спираючись на дослідження провідних вчених [9 - 15], напрямами забезпечення національного економічного розвитку вбачаємо наступні.

1. Активізація інвестиційного процесу в інноваційних сферах виробництва з метою формування нового постіндустріального виробництва шляхом проведення податкової та пенсійної реформ.
2. Демоніполізація виробництва та його переорієнтація на високотехнологічне та експортоорієнтоване на основі виявлення національних конкурентних пріоритетів та впровадженні наукових розробок.
3. Реформування системи освіти з метою якісного кадрового забезпечення соціально-економічних трансформацій країни.

4. Реструктуризація інституційної системи з урахуванням демонополізації влади та власності, люстрації, дебіюкратизації, гармонізації законодавства України з правовими нормами розвинутих країн.
5. Розвиток агропромислового комплексу на основі виробництва й торгівлі якісними, екологічно безпечними продуктами. Забезпечення даного напрямку розвитку має відбуватись під постійним протекторатом держави шляхом науково-технічної організації праці, мінімізації імпорту продуктів харчування, розробки системи індикативного планування.
6. Реформування податкової та пенсійної систем як основ бюджету. Аналіз пенсійної реформи 2011 року [16] та Податкового кодексу України [17] дає підстави стверджувати, що вона не здатна повноцінно вирішити питання дефіциту Пенсійного фонду, проте носить антигуманний характер і разом з Податковим кодексом стимулювала підвищення рівня безробіття та зростання сектору тіньової економіки (за I півріччя 2011 року кількість платників до Пенсійного фонду скоротилася на 400 тисяч чоловік; а за чотири місяці 2011 р. кількість чоловік на обліку у Пенсійному фонді збільшилася майже на 8%).
7. Розвиток вітчизняного туризму як джерела притоку іноземного капіталу. Одна з основних проблем в сфері туризму України полягає у відсутності відомих брендів, що слугували б основою туристичної привабливості, як архітектурні та інші культурні надбання, скажімо, Ейфелева вежа чи Єгипетські піраміди. Розвиток рекреаційно-туристичної системи, формування туристичних центрів та грамотне управління маркетинговими комунікаціями спроможне забезпечити появу та розвиток таких вітчизняних брендів та забезпечити туристичну аттрактивність України.
8. Формування світогляду нації на основі поєднання філософських та теологічних принципів існування, впровадження соціальних норм та духовних цінностей, що нівельовані внаслідок руйнування системи цінностей колишнього СРСР та впливу чужих культур. Дієвість такого механізму може бути забезпечена через реформування системи освіти, виховання, адекватну цензуру засобів масової інформації, які мають прищеплювати відповідну мораль, цінності та систему поглядів суспільства. Якщо громадська свідомість запрограмована лише на споживання, що підтверджується проблемою надспоживання в багатьох країнах і становленням «суспільства споживання», громадськість буде швидше поглинати результати, ніж відтворювати, що сприятиме відхиленню вектора економічного розвитку у менш ефективний напрямок, а згодом, скоріше за все, призведе до різновиду регресу або деградації. Давно відомо, що успішна японська економічна модель багато в чому базується на історичних та культурних традиціях, в основі яких – пріоритет інтересів нації над особистими пріоритетами.

Розробка та реалізація заходів за перспективними напрямами соціально-економічного розвитку України мають бути здійснені в найкоротший час, адже

прискорення економічних процесів у світі вимагає швидкої реакції країн, які прагнуть якісних ефективних змін.

Література

1. Проект Постанови про Рекомендації парламентських слухань на тему «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» від 21.10.2010 р. № 5421 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1#_Toc231016334
2. Макогон Ю.В. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Підручник / Ю.В. Макогон, Д.Г. Лук'яненко, Ю.М. Пахомов та ін. – Київ: Освіта України, 2009. – 420 с.
3. Фукуяма Ф. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке: [пер. с англ.] / Ф. Фукуяма. – М.: АСТ; Владимир: ВКТ, 2010. – 222 с.
4. Геоелементні сценарії розвитку і Україна: монографія / М.З. Згуровський, Ю.М. Пахомов, А.С. Філіпенко та ін. – К.: ВЦ «Академія», 2010. – 328 с.
5. А. Кендюхов: Доллар уже не будет мировой валютой... Украина может превратиться в вассала Китая [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ostro.org/articles/article-252056/>
6. <http://ukrstat.gov.ua>
7. Вугальтер А. Сравнительное макроэкономическое прогнозирование / А.Л. Вугальтер // Научно-техническая информация. – К.: УкрИНТЭИ Минпросвещения и науки Украины, 2011. - № 4(50). – С. 14-18.
8. Україна. цілі розвитку тисячоліття 2000+5 / Програма розвитку Організації Об'єднаних Націй в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.undp.org.ua/ua>
9. Сардак С.Е. Перспективні напрями соціально-економічного розвитку України / С.Е. Сардак // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. - № 1(3). Том 2. – С.277-284.
10. Галазюк Н.М. Пріоритетні напрямки економічного розвитку України в умовах глобалізації / Н.М. Галазюк // Економічні науки. серія «Економічна теорія та економічна історія»: Збірник наукових праць ЛНТУ. – Випуск 8 (32). – Луцьк, 2011.
11. Економічна думка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vsve.ho.ua/index.php?type=all&name=ekdum/ekdumlist.htm>
12. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. акад. НАН України В.М. Геєця. – К.: Ін-т екон. прогноз., Фенікс, 2003. – 1008 с.
13. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія: у 2 ч. – Ч. 1 / за ред. В.М. Геєця, А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 389 с.
14. Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития / Л.Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.
15. Филипенко А.С. Экономическое развитие: цивилизационный подход / А.С. Филипенко. – М.: «Издательство «Экономика», 2002. – 260 с.
16. Хорбаладзе В. Проблеми та недоліки пенсійної реформи 2011 року / В. Хорбаладзе [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2012/problemu-ta-nedoliku-pensijnoj-reformy-2011-roku/>
17. Оттен Т. Податковий кодекс України – недоліки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vlasnasprava.info/news/wp-content/uploads/2011/07/PB_08_2011_ukr.pdf

1.4. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Період незалежності нашої держави супроводжується невинним пошуком оптимальних напрямків ефективного економічного розвитку. Увесь цей час національна економіка перебуває в стадії розбудови і потребує вжиття активних заходів для поліпшення свого загального стану. Теперішня організація економіки України і система управління нею не забезпечують ефективного розвитку народного господарства. Це обумовлено загальною відсталістю державної інформаційної інфраструктури, яка не спроможна уможливити повноцінне прийняття виважених рішень на різних рівнях управління економікою; розрізненістю багатьох сегментів функціонування економіки; відсутністю єдиної науково обґрунтованої стратегії взаємодії і взаємного впливу економічних, соціальних та інших чинників забезпечення національної безпеки України тощо. Глобальна криза також проявила та призвела до загострення існуючих специфічних національних проблем, серед яких: недосконала структура економіки й недостатній рівень її розвитку, технологічне відставання, низька ефективність та конкурентоспроможність, невідповідність між виробництвом та споживанням, відірваність грошово-фінансової системи від виробництва тощо. До того ж, Україна є країною з перехідною економікою, що суттєво ускладнює можливості використання зарубіжного досвіду управління економікою у вітчизняних умовах і потребує розробки власних напрямків ефективного управління національним економічним розвитком.

Провідні вітчизняні та зарубіжні науковці доклали чимало зусиль для подолання застійних явищ в економічному розвитку України, створення підґрунтя для ефективного управління національною економікою, пошуку оптимальних напрямків та ключових чинників її подальшого розвитку. Однак неоднозначність та складність забезпечення сталого економічного розвитку в умовах нашої держави спонукає до подальших наукових досліджень в цьому напрямку. Саме надзвичайною актуальністю аналізованої проблеми, нагальною необхідністю визначення головних чинників ефективного управління економічним розвитком нашої країни та його динамікою, виявлення шляхів та напрямів покращення їх впливу на структуру національної економічної системи, окреслення стратегічних пріоритетів у вирішенні комплексу першочергових завдань для забезпечення ефективного розвитку національної економіки обумовлений вибір даного наукового дослідження.

Ключовими стратегічними пріоритетами ефективного розвитку національної економіки вважаємо наступні:

- формування оптимально-ефективної моделі національної економічної системи для симулювання економічного зростання;
- управління оптимальним ресурсозабезпеченням та збалансоване регулювання усіх факторів економічного розвитку;

- переорієнтація національної фінансової політики на підвищення ефективності та стійкості національної фінансової системи та пошук найбільш ефективних форм взаємодії промислового та банківського капіталу;
- розробка системи організаційно-економічних механізмів стратегічного управління соціально-економічним розвитком;
- оптимізація інвестиційно-інноваційного клімату та радикальне реформування соціальної, правової та політичної систем;
- створення найбільш сприятливих умов для забезпечення економічної безпеки країни та участі країни в процесах глобальної економічної розвитку.

Ефективне управління національним економічним розвитком має на меті стимулювання економічного зростання, що потребує максимізації зусиль на побудові оптимальної структури економіки України в усіх її аспектах.

На думку закордонних економістів Й. Шумпетера [25], Н. Кондратьєва, Г. Менша [27] та інших, суть економічного зростання полягає не стільки в у нагромадженні основного капіталу та залученні додаткової робочої сили, тобто в інтенсивних чинниках, скільки у перерозподілі наявного капіталу та робочої сили з менш ефективних сфер економічної діяльності до більш ефективних. Аналогічними є висновки більшості українських економістів, що визначають структурну перебудову як один з вагомих чинників пожвавлення економічної динаміки в країні та вирішення багатьох соціальних проблем.

Одним із стратегічних пріоритетів ефективного економічного розвитку та покращення його динаміки є формування оптимально-ефективної моделі національної економічної системи для визначення ключових елементів ефективної економічної структури. При цьому, основним показником ефективності економічної структури в макроекономічному аспекті є темпи економічного зростання.

Теоретичні та прикладні аспекти розробки і реалізації стратегії соціально-економічного розвитку для підвищення рівня економічного зростання країни досліджено у наукових працях загальновідомих вчених, зокрема, О. Амоші, Ю. Бажала, В. Базилевича, О. Барановського, А. Гальчинського, В. Геєця, В. Микитенка, Н. Орлової, Є.Панченка, В. Семиноженка, М. Чумаченка [1-2, 4-7, 18-20, 22].

Проведений аналіз наукових здобутків провідних вчених-економістів дозволяє трактувати поняття «економічне зростання» як: «...кількісну і якісну зміну результатів виробництва і його факторів (їх продуктивності)» [15, с. 157]; «...збільшення або реального обсягу продукції (валового національного продукту), або реального обсягу продукції на душу населення» [17, с. 380]; «...регулярне, стійке розширення масштабів діяльності даної господарської системи, яка виявляється у збільшенні розмірів застосовуваної суспільної праці і виробленого продукту – товарів і послуг» [21, с. 297]; «...економічну категорію, що характеризує процес збільшення обсягів суспільного виробництва товарів та послуг, що виробляється в країні, як в абсолютному обсязі, так і на душу населення при розвитку соціальних чинників підвищення добробуту населення, що призведе до підвищення купівельної спроможності громадян» [23, с. 57]; «...постійне збільшення реального обсягу виробництва, яке

супроводжується покращенням економічної, технологічної і соціальної характеристик суспільства» [26, с. 834].

На нашу думку, під економічним зростанням на рівні держави варто розуміти позитивні зрушення в розвитку загальноекономічної ситуації, які показують зростаючі можливості країни в реалізації своїх виробничих можливостей та без яких практично неможливим є повноцінний національний економічний розвиток.

Таким чином, економічне зростання є органічним складовим елементом економічного розвитку, який, у свою чергу, є визначальною фазою в процесі невпинних економічних зрушень та загальної господарської еволюції людського суспільства. Але якщо економічне зростання являє собою переважно кількісний господарський розвиток, то економічний розвиток передбачає безпосередньо якісне економічне зростання з глибокими структурними змінами у відносинах власності, в системі суспільного поділу праці й зайнятості, в політиці доходів та соціальній сфері тощо. До того ж, економічному зростанню притаманна оборотність, чого не можна однозначно стверджувати про економічний розвиток, особливо в умовах сучасних перехідних економік та загальноекономічної нестабільності й невизначеності.

Не менш важливим стратегічним пріоритетом ефективного управління національним економічним розвитком та його динамікою є збалансоване регулювання усіх факторів економічного розвитку. На наш погляд, основними факторами економічного розвитку залишаються головні фактори виробництва (земля, праця, капітал), менеджмент, технології, довкілля, політичні та економічні інституції, форми і типи власності та суспільних відносин, релігійні та культурно-ментальні особливості різних націй і народів, рівень суспільного поділу і кооперації праці й виробництва, а також розвиненість відповідних економічних форм, у яких реалізуються виробничо-господарські процеси.

Динаміка національного економічного розвитку в своїй багатоманітності передбачає урахування усієї сукупності факторів, що сприяють чи не сприяють їх більш ефективному використанню, оскільки урахування різноаспектних факторів створює загальні передумови для реалізації головних чинників економічного розвитку. Водночас, варто зважати також на ступінь консервативності чи революційності певного фактору: найбільш динамічні зміни в економіці пов'язані з розвитком революційних факторів, зокрема, техніки і технологій, які зрештою значною мірою визначають верхню межу господарських досягнень та багаторазово підвищують продуктивну силу людської праці.

Окрім того, комплексне вирішення завдань, які стоять перед усіма галузями, сферами й регіонами економіки в контексті забезпечення національного економічного розвитку, неможливе без урахування наявних ресурсів та ефективного управління процесами ресурсозабезпечення.

Таким чином, сукупність факторів економічного розвитку охоплює основоположні природні чинники, що складають його фундамент, та цілий ряд засобів і форм, створених людством у процесі своєї еволюції. Завдяки їхній оптимальній взаємодії країни і цілі регіони домагаються вражаючих результатів

в економічному розвитку. І навпаки, розладнаність механізмів, що поєднують природні й набуті фактори господарського розвитку, спричинює серйозні економічні ускладнення і кризові процеси, що періодично спалахують у тих чи інших секторах світової економіки. Саме тому чітке розуміння та врахування сукупності суспільних інституцій різного рівня в поєднанні з базовими та революційними цінностями є вирішальним для забезпечення динамічності економічного розвитку держави, безперервності, стабільності й інноваційності господарської еволюції.

Необхідно трансформувати існуючу традиційну модель ресурсозабезпечення соціально-економічного розвитку в більш обґрунтовану та інноваційну з можливістю залучення до управлінських процесів інформаційно-аналітичних ресурсів. При цьому на перший план постає вирішення проблеми зміни функціональної спрямованості суб'єктів та об'єктів господарського комплексу в політиці ресурсовикористання для набуття нею інноваційного й сталого характеру розвитку.

Нагальною вимогою часу є переорієнтація національної фінансової політики на підвищення ефективності та стійкості національної фінансової системи, в першу чергу, з метою протидії викликам нестабільності у світовій економіці. Необхідність кардинальних змін у фінансовій сфері викликана значним сукупним рівнем фінансових ризиків національної економіки, які в поєднанні із ринковою незрілістю державних інституцій створюють не тільки перешкоди для переходу до інвестиційно-інноваційного типу економічного розвитку, а й спричиняють фінансову та економічну кризу в країні.

Стратегічними пріоритетами бажаного зростання національної економіки можна вважати: проведення фінансової політики, направленої на забезпечення макроекономічної стабілізації, збалансований розвиток фінансового сектора відповідно до потреб реального сектора економіки в контексті сталого конкурентоспроможного економічного зростання; розвиток фінансових інструментів з метою формування ефективного та стабільного ринку капіталу в умовах глобалізації світової економіки та збільшення ступеню відкритості національної економіки; реформування сфери державних фінансів з метою забезпечення стійкості системи фінансових відносин країни; формування сучасних інститутів фінансового ринку України, здатних протидіяти ризикам нестабільності фінансової системи.

Важливим чинником управління національним економічним розвитком для модернізації економіки України в умовах поглиблення світової фінансової кризи та незавершеності інституціональних та управлінських перетворень національної системи господарювання вважаємо також ефективну взаємодію промислового та банківського капіталу.

Пошук найбільш ефективних форм взаємодії промислового та фінансового капіталу окреслює напрямок розв'язання низки проблем цілеспрямованого формування, використання та розвитку інноваційного потенціалу вітчизняної промисловості. У зв'язку з цим стратегічними пріоритетами динамічного економічного розвитку постають:

- фінансове оздоровлення за рахунок припливу зовнішніх ресурсів та одночасна реорганізація системи управління підприємств з чітким визначенням права контролю власника для стабілізації і розвитку економіки України;

- створення обґрунтованої на державному рівні концепції розвитку та сприяння об'єктивній зацікавленості банків у нових прогресивних формах взаємодії з підприємствами, оскільки без поживлення реальної економіки, яке базується на збільшенні банківських інвестицій, подальший розвиток держави неможливий;

- організація банківських інвестиційних консорціумів з об'єднаними фінансовими резервами та страховими фондами, які нестимуть колегіальну відповідальність за надані кредити;

- ефективне використання фінансових ресурсів для активізації розвитку малого і середнього підприємництва, як важливого чинника модернізації економіки України. У зв'язку з цим особливо актуальними заходами вважаємо створення програми фінансово-кредитної підтримки на започаткування бізнесу; встановлення гнучких ставок банківського відсотку за кредитами; законодавче визначення порядку мікрокредитування суб'єктів малого та середнього підприємництва.

На сьогодні основними причинами незадовільного стану взаємодії промислового та банківського капіталу економіки України є: олігархічно-кланова спрямованість суспільно-економічного розвитку держави; екстенсивний характер інноваційних процесів; фінансові обмеження інноваційної діяльності підприємств; незацікавленість фінансово-кредитних установ в забезпеченні інвестиційного розвитку в умовах нестабільності економіки, що підвищує ризикованість діяльності банків та інших фінансових установ; низька ступінь практичного використання наукових вітчизняних та зарубіжних розробок, що веде до згортання НДДКР; відсутність оптимальних організаційних форм інтеграції підприємств, установ та організацій, що здатні суттєво активізувати інноваційну діяльність; сервісно-торгівельний вектор розвитку малого та середнього підприємництва; превалювання політики нарощування конкурентних переваг за рахунок отримання суб'єктами господарювання відповідних пільг та преференцій, тінізації частини операцій, що обумовлює утвердження «рентної» моделі конкуренції; вкрай незадовільними є використання сучасних технологій менеджменту, зокрема, управління змінами та ризиками тощо.

З метою підвищення ефективності взаємодії промислового та банківського капіталу в умовах модернізації економіки України та ефективного розвитку національної економіки вважаємо доцільним вжити такі заходи:

- визначити можливості щодо інвестиційної підтримки саме тих видів економічної діяльності, які є об'єктом стратегічної зацікавленості банківських установ;

- створити корпоративні інноваційні центри, функціями яких є управління інноваційним процесом, планування інноваційних проектів, їх фінансового та інвестиційного забезпечення;

- стимулювати інноваційний розвиток підприємств в межах фінансово-кредитної підтримки, у тому числі шляхом державного гарантування банківських кредитів;

- створити умови для розвитку небанківських фінансових установ, як джерел фінансування малого та середнього бізнесу;

- розширити коло наукових досліджень з проблем: ефективного використання інноваційного потенціалу в контексті оптимальної взаємодії промислового та банківського капіталу; фінансово-кредитної підтримки малого та середнього бізнесу; управління змінами та управління ризиками; перспектив розвитку інтеграційних перетворень;

- визначити потребу керівництва підприємств та організацій в підвищенні кваліфікації їх співробітників з проблем управління змінами та управління ризиками.

Також дієвим засобом впливу на розвиток усієї соціально-економічної системи країни є стратегічне планування на рівні держави, для досягнення ефективності якого необхідно: розробити систему механізмів формування та реалізації цієї стратегічної програми; створити нові й удосконалити існуючі методичні підходи до розробки стратегічних планів на всіх рівнях; передбачити систему моніторингу стратегії соціально-економічного розвитку; визначити ступінь досягнення стратегічної мети держави. Виходячи з цього, виникає потреба у розробці системи механізмів формування та реалізації дієвої стратегії соціально-економічного розвитку, яка при її використанні підвищить ефективність стратегічного управління економікою країни, призведе до економічного зростання та уможливить управління динамікою національного економічного розвитку. В цьому зв'язку доцільною вважаємо розробку системи організаційно-економічних механізмів стратегічного управління соціально-економічним розвитком, яка є результатом взаємодії низки удосконалених механізмів, зокрема: механізму економічного зростання України, логіко-структурного механізму стратегії планування соціально-економічного розвитку України, механізму державного регулювання соціально-економічним розвитком України, механізму бюджетування стратегічного управління розвитком України, механізму стратегічного управління соціально-економічним розвитком, механізму формування стратегії сталого соціально-економічного розвитку України. Використання такої системи забезпечить стійке економічне зростання та підвищення добробуту населення.

Особливої уваги в дослідженні головних стратегічних пріоритетів національного економічного розвитку необхідно приділити пошуку ефективних шляхів прискорення усіх економічних процесів для формування стабільної та тривалої національної конкурентоспроможності. При цьому ключовими напрямками слід вважати оптимізацію інвестиційно-інноваційного клімату та радикальне реформування соціальної, правової та політичної систем.

Чітка організація системи управління національною економікою здатна забезпечити економічну безпеку країни, поняття якої вміщує можливість і готовність національного господарського комплексу країни протистояти внутрішнім і зовнішнім загрозам, гідні умови людського розвитку, соціально-

економічну й військово-політичну стабільність суспільства і держави. Економічна безпека, таким чином, є одним з головних елементів національної безпеки країни, національним стратегічним пріоритетом, який характеризує такий стан соціальних інститутів, що сприяє їх ефективній діяльності стосовно підтримання оптимальних умов існування і розвитку особистості й суспільства в цілому.

Таким чином, специфічна структура та складний поведінковий характер перехідної економіки України потребує успішного вирішення завдань удосконалення системної організації та управління в економіці. В таких умовах для науковців відкривається шлях до визначення та обґрунтування стратегічних пріоритетів розвитку національної економіки, ключовими з яких вважаємо: формування оптимально-ефективної моделі національної економічної системи для симулювання економічного зростання; управління оптимальним ресурсозабезпеченням та збалансоване регулювання усіх факторів економічного розвитку; переорієнтацію національної фінансової політики на підвищення ефективності та стійкості національної фінансової системи та пошук найбільш ефективних форм взаємодії промислового та банківського капіталу; розробку системи організаційно-економічних механізмів стратегічного управління соціально-економічним розвитком; оптимізацію інвестиційно-інноваційного клімату та радикальне реформування соціальної, правової та політичної систем; створення найбільш сприятливих умов для забезпечення економічної безпеки країни та участі країни в процесах глобальної економічної розвитку. Своєчасне виявлення та чітке розуміння стратегічних пріоритетів ефективного розвитку національної економіки створить найкращі можливості для її стабілізації, зростання та набуття конкурентоспроможності у світовому економічному просторі.

Література

1. Амоша, О.І. Організаційно-економічні механізми активізації інноваційної діяльності в Україні [Текст] / О.І. Амоша // Економіка промисловості. – 2006. – № 5. – С. 15-21.
2. Базилевич, В.Д. Розвиток внутрішнього ринку в умовах глобалізації: тенденції та суперечності [Текст] / В.Д. Базилевич // Європейський вектор економічного розвитку: збірник наукових праць. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2005. – С. 137-142.
3. Варналій, З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення [Текст]: монографія / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко. – К.: Знання України, 2011. – 299 с.
4. Гальчинський, А.С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи, методологічні аспекти [Текст] / А.С. Гальчинський; Інститут стратегічних оцінок. – К. Либідь, 2006. – 310 с.
5. Гальчинський, А.С. Інноваційна стратегія українських реформ [Текст] / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
6. Геєць, В.М. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку [Текст]: монографія / В.М. Геєць, В.П. Александрова, Т.І. Артёмова, Ю.М. Бажал, О.І. Барановський, В.В. Близнюк, О.Ю. Болховітінова, Є.В. Бридун, Т.П. Вахненко, В.І. Голіков; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – К.: Фенікс, 2003. – 1008 с.

7. Геєць, В.М. Перспективи розвитку економіки України та можливий вплив на нього інноваційних факторів [Текст] / В.М. Геєць // Наука та наукознавство. – 2006. – № 3. – С. 24-28.
8. Герасимчук, З.В. Економічна сутність інвестиційної інфраструктури регіону [Текст] / З.В. Герасимчук, Ю.А. Подерня-Масюк // Регіональна економіка. – 2008. – № 5.2. – С. 1-9.
9. Губерная, Г.К. Природа современного кризиса [Текст] / Г.К. Губерная // Економіка промисловості. – 2009. – № 2. – С. 209-218.
10. Економічний словник-довідник [Текст] / за ред. док. екон. наук С.В. Мочерного. – К.: Феміна, 1995. – 368 с.
11. Жаворонкова, Г.В. Економіка знань як результат економічного розвитку держави [Текст] / Г.В. Жаворонкова, В.О. Жаворонков // Сталий розвиток економіки. – 2010. – № 2. – С. 3-8.
12. Жаліло, Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави [Текст]: монографія / Я.А. Жаліло; Нац. ін-т стратегічних досліджень. – К.: НІСД, 2009. – 336 с.
13. Іващенко, А.І. Стратегічне управління соціально-економічним розвитком України [Текст]: дис. ... канд. екон. наук / А.І. Іващенко. – Донецьк, 2011. – 241 с.
14. Іващенко, А.І. Удосконалення механізму стратегічного управління соціально-економічним розвитком України [Текст] / А.І. Іващенко // Формування ефективних фінансових механізмів державного управління економікою України: теорія та практика: всеукр. наук.-практ. конф., Донецьк, 9-11 листопада 2010 р.: тези доповідей. – Донецьк, 2010. – С. 13-14.
15. Лаффер, А., Мейсельман, Д. Феномен всемирной инфляции: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ek-lit.agava.ru/books.htm>.
16. Майбутнє економіки України: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.icps.com.ua>.
17. Макконнелл, К.Р. Экономика: принципы, проблемы и политика [Текст] / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; пер. с англ. 11-го изд. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
18. Микитенко, В.В. Стратегічний потенціал – сукупні можливості національної економіки по досягненню цілей збалансованого розвитку [Текст] / В.В. Микитенко, О.М. Алімов // Продуктивні сили України. – К.: РВПС НАН України, 2006. – № 1. – С. 135–151.
19. Микитенко, В. Політика економічного зростання: природа, цілі, проблеми та перспективи [Текст] / В. Микитенко // Вісник НАН України. – 2008. – № 8. – С. 42-53.
20. Орлова, Н.С. Стратегічне управління розвитком економіки України [Текст] / Н.С. Орлова, А.І. Іващенко // Економіка та держава. – 2009. – № 6. – С. 18-21.
21. Панчишин, С. Макроекономіка [Текст]: навч. посіб. / С. Панчишин. – К.: Либідь, 2001. – 616 с.
22. Перехідна економіка [Текст]: підручник / В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Ліанова та ін.; за ред. В.М. Геєця. – К.: Вища шк., 2003. – 591 с.
23. Скірка, Н.Я. Структура економіки: сутність, основні завдання та типи [Текст] / Н.Я. Скірка // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук-техн. праць. – Львів: НЛТУ, 2008. – Вип. 18.5. – С. 205-216. – (Серія «Економіка, планування і управління в лісо-виробничому комплексі»).
24. Структурна гармонізація економіки України як чинник економічного зростання [Текст] / за ред. І.В. Крюкової. – К.: «Експрес», 2007. – 520 с.
25. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия [Текст] / Й.А. Шумпетер; предисл. В.С. Автономова. – М.: ЭКСМО, 2007. – 864 с.
26. Экономическая энциклопедия [Текст] / под ред. Л.И. Абалкина. – М.: Экономика, 1999. – 1126 с.
27. Mensh, G. Stalemate in technology: innovation overcome the depression [Text] / G. Mensh. – Cambridge: Mass, 1979 – 14 p.

1.5. СВІТОВА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА КРИЗА ТА РОЛЬ НАГРОМАДЖЕННЯ КАПІТАЛУ

Розглядаючи природу та рушійні сили глобальної фінансово-економічної кризи, в одних працях головна увага зосереджується на помилках в економічній політиці та на перебоях у функціонуванні окремих фінансових інструментів і інститутів, в других – на накопичених структурних диспропорціях і критично важливих дисбалансах, які можуть обернутися кризою та, водночас, слугувати надійними індикаторами її наближення. Існує й третя, досить значна, група дослідників, які спираються на вихідну тезу про загальносистемну неадекватність сучасного світового господарства, органічно пов'язану з кардинальними структурними та технологічними зрушеннями. Але всі вони сходяться в одному, що світ вступив у фазу системного переходу, в якій нестабільність стає іманентною рисою розвитку, де будуть присутні як періоди прискорення докорінних системних змін з відповідним руйнуванням старих структур, так і етапи більш-менш врівноваженого еволюційного розвитку.

Криза є однією з форм розвитку економіки, в ході якої усуваються застарілі техніка і технологія, організація виробництва і праці, відкривається простір для зростання й утвердження нового. Це така масштабна історична подія, яка характеризує революцію у продуктивних силах і виробничих відносинах, у суспільному способі виробництва.

За оцінками МВФ, за останні 30 років у 17 провідних країнах світу сталися 113 фінансових криз (у 80-ті роки – 37, у 90-ті – 42 і у 2000-ні (включаючи останню кризу) – 34), з яких фондові кризи становили 45%, банківські – 38% і валютні – 17%. При цьому за середньою тривалістю банківські кризи перевищували інші види криз (відповідно, 2,6 і 2,4 кварталу) [1, с.39].

Головна причина криз завжди полягає у суперечності, яка виражає співвідношення двох сутнісних сторін явища. Вона, з одного боку, розуміється на основі узагальнення великого фактичного матеріалу, а з іншого – виражає якісну визначеність процесу, незалежно від його кількісних характеристик.

Основною суперечністю сучасної фінансово-економічної системи є суперечність між виробництвом реальної вартості та рухом її грошових та фінансових форм. Безпосередньо ця суперечність проявляється як невідповідність у розвитку реального і фінансового секторів економіки, що виражається у надмірному збільшенні обсягу обігу цінних паперів та їх похідних, у мультиплікації фіктивного капіталу, у різкому скороченні вартості цінних паперів під час криз, яке є не порівняним з падінням виробництва у реальному секторі, тощо.

Основна суперечність реалізується через цілу систему фінансово-економічних суперечностей, головними серед яких є суперечність між вартістю і грошима, між попитом і пропозицією, між доходами і фінансовими зобов'язаннями. Перша з них розв'язується у процесі монетизації економіки, у результаті чого вартість, представлена у товарах і послугах, може реалізуватись у процесі обміну. Друга суперечність розв'язується шляхом капіталізації

економіки (тобто преретворення вартості, втіленої у різноманітних ресурсах, на джерело одержання додаткової вартості, що міститься у вироблених благах), з насиченням тим самим попиту, з одного боку, і балансуванням попиту на фінансові активи за рахунок випуску цінних паперів на основі фінансової капіталізації доходу, з іншого боку. Третя суперечність розв'язується через сек'юритизацію, яка дозволяє перетворити строкову заборгованість на поточний дохід.

Рефлексивна взаємодія монетизації, капіталізації та сек'юритизації є серцевиною нагромадження диспропорцій і віртуалізації вартості. Динамічний розвиток економіки і зростання прибутків спричинили збільшення капіталізації, яка неминуче включає в себе фіктивну вартість. Суть капіталізації полягає у перетворенні різноманітних ресурсів на капітал, тобто вартість, здатну давати прирощення вартості. Оскільки вартість може бути втілена у різноманітних матеріальних і духовних, предметних і соціальних формах, то і капіталом може стати усе, що має вартість, входить до ринкового обороту і використовується для примноження вартості. Таким чином, капіталізація є складним багаторівневим процесом, який охоплює усю економіку і модифікується залежно від того, на якому рівні, у якій сфері і за допомогою яких механізмів вона відбувається. Збільшення капіталізації створює додатковий попит на гроші для обслуговування зростаючого обороту вартості, що приводить до зростання монетизації економіки, яка, у свою чергу, створює додаткові можливості капіталізації. Від'ємна вартість і заснована на ній сек'юритизація, що виникають у процесі господарського обороту, органічно вплітаються у процес капіталізації та слугують додатковим фактором монетизації. Як наслідок, виникають «фінансові бульбашки», тобто кратне завищення ринкової оцінки капіталу щодо його реальної відновної вартості.

Єдиної думки щодо причин виникнення таких бульбашок поки немає. Один підхід підкреслює їх "ірраціональну" природу. Згідно з цими уявленнями, зростання цін на певний клас активів залучає в відповідний сегмент велику кількість нових інвесторів. Вони, як правило, гірше обізнані про особливості даного сегмента і часто використовують стратегії, засновані на простій екстраполяції цінової динаміки. Меншість краще обізнаних інвесторів, які використовують стратегії, що враховують фундаментальні фактори, в цих умовах опиняються в програші, а також перемикаються на екстраполяцію, що призводить до подальшого зростання бульбашки. Зростання цін на активи, в свою чергу, викликає зростання кредитування, інвестицій та споживання. Однак у певний момент відбувається зворотна, негативна координація очікувань інвесторів, що обумовлює негативну екстраполяцію і зниження цін на активи до фундаментального рівня або навіть нижче його, тобто здування бульбашки.

Альтернативна точка зору полягає в тому, що бульбашки можуть бути "раціональними": учасники ринку усвідомлюють, що ціна завищена в порівнянні з фундаментальними значеннями, але це не зупиняє її зростаючий тренд. Причина в тому, що цінність активу полягає не в грошових виплатах, що асоціюються з ним, а власне в потенціалі його ціни до зростання [2, с.58].

Сучасне виробництво, як матеріальне, так і нематеріальне, виступає у вартісній, грошовій формі. Але поряд з грошима, грошовою системою діють фінанси, кредит, цінні папери. Відповідно до цього мають місце грошовий ринок і ринок капіталів, фінансовий ринок і ринок цінних паперів, фондовий ринок тощо. Існування такої багатоманітності вартісних форм визначається виробництвом, яке створює додаткову вартість, а в масштабах суспільства – ВВП, який є матеріальною основою емісії грошей, стабільності їхньої купівельної спроможності, джерелом нагромадження капіталів, зростання державного бюджету, розвитку кредитних відносин, збільшення кількості акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також широкої торгівлі ними на фондовому ринку.

Ступінь розвитку економіки країн визначає структуру вартісної форми, співвідношення між її складовими. Разом з тим вартісна форма економіки у всій багатоманітності її проявів у процесі розвитку набуває певної самостійності і вся в цілому, і кожна її форма окремо. Усе це зумовлює не лише можливість, а й реальність диспропорцій: між системою виробництва і грошово-фінансовою системою, між структурними елементами цих систем, між формами вартісних відносин тощо. До того ж, ці пропорції не статичні, а динамічні, вони весь час змінюються. А якщо врахувати, що змінюється, насамперед, виробництво, то забезпечення відповідності йому вартісних форм ще більше ускладнюється [3, с.12]. Унаслідок цього грошово-фінансова система, по суті, відірвалася від виробництва, що дістало прояв у величезному зростанні фіктивного капіталу, тобто цінних паперів, у нарощуванні спекулятивних процесів. Так, один з відомих авторів вважає, що «...останніми роками відбувалося прискорене відособлення фінансової системи від реальної економіки і гіпертрофовано розрослися повноваження фінансових інститутів. Фіктивний капітал, поданий у цінних паперах, що обертаються на фондовому ринку, почав у кілька разів перевищувати ВВП як передових країн, так і світу. Фінансова система стала жити нібито своїм життям, де спекуляції не мали жодного обмеження» [4, с.15].

Усе це дістало прояву у тому, що спекулятивні операції набули гігантських масштабів. Різноманітні фінансові інструменти з'явилися досить швидко, бурхливо зростало кредитування, особливо іпотечне, а також споживче кредитування в цілому. Цінні папери, деривативи та інші похідні фінансові інструменти, не пов'язані з реальною платоспроможністю позичальників, заповнили фінансовий ринок. Разом з надмірним борговим тягарем США вони зумовили обвал на іпотечному ринку, що викликало ланцюгову реакцію розладів у американській і світовій економіках.

Швидка фінансова глобалізація не була б можливою без спеціальних інституційних умов зниження або повного виключення оцінки ризику з процедур прийняття інвестиційних рішень. Інформаційні технології вже на початку 90-х років минулого століття створили передумови для глобальних фінансових потоків, але ризику інвестування в інституційно невизначеному середовищі залишалися дуже високими. Тільки завдяки новим фінансовим інституціям і складним фінансовим інструментам суб'єкти дістали можливість

знижувати ризик до таких масштабів, якими можна було б знехтувати при оцінці привабливості глобальних напрямів і форм інвестування [5, с.90].

Однак ризик як такий є не менш важливим регулятором пропорцій ринку, ніж ціни і прибутковість. Усунення ризику як актуального фактора інвестиційних рішень суб'єктів не могло не створити перекошену картину глобальної економічної реальності, яка слугувала основою для начебто раціональної та ефективної структури глобальних інвестиційних потоків. Так звана революція сек'юритизації дозволила приховувати і відкладати прояви ризиків за допомогою сучасних фінансових інструментів. Інвестори і кредитори дістали можливість перетворювати в доходні ринкові активи, помилкові інвестиції та безнадійні борги. Деформація зв'язку між доходністю і ризиком поступово призводила до глобальних перекосів і диспропорцій.

Сталося загострення кризи нагромадження. Її сутність полягає в тому, що продуктивно може інвестуватися тільки частина капіталу, а норма прибутку в деяких не фінансових галузях до кризи була досить низкою. Тому основна частина акумульованих коштів пішла у фінансовий сектор, відбулося стрімке зростання фінансового сектору та експансії «паперової» економіки [6,с.24]. Це та частина національної або глобальної економічної системи, де відсутнє матеріальне виробництво і домінує рух грошей, акцій, облігацій та інших фінансових інструментів. Тоді як «паперова» та «реальна» економіки пов'язані як на національному, так і на міжнародному рівнях, життєстійкість реальної економіки – економіки, від якої залежать засоби до існування більшості людей, – підірвано. Під час потужного глобального зростання потоків капіталу і тривалої стабільності учасники ринку прагнули до більш високих доходів без адекватної оцінки ризиків, що зумовило їх неспроможність здійснювати повноцінний фінансовий аналіз.

Криза виявила всі ризики фінансової глобалізації. Оскільки фінансові ринки в усьому світі стають ще більш взаємозв'язаними через лібералізацію руху капіталів, створення і широке використання цілого ряду нових фінансових інструментів, таких як короткостроковий портфельний капітал, банківські та корпоративні облігації, акції, приватні й урядові цінні папери, взаємні фонди, пенсійні фонди, хеджінгові фонди і деривативи, істотно підвищили уразливість багатьох країн. Стрімке поширення кризи, яка виникла у фінансовому секторі США у 2007 р., було наслідком високого рівня глобалізації в цьому секторі. Технологічні інновації, лібералізація національних фінансових ринків, скасування правових і торговельних бар'єрів між країнами стимулювали розвиток диверсифікованих міжнародних конгломератів зі складним управлінням і з корпоративною структурою. Такі конгломерати відіграють дуже важливу роль у глобальних обмінах цінними паперами і товарами, на грошових ринках і, звичайно, у висококризовій, але й високоприбутковій торгівлі цінними паперами і грошима. Фінансові ринки зазнаватимуть дедалі сильнішого впливу з боку великих фінансових конгломератів, домінуюча роль яких буде встановлена внаслідок злиття у цьому секторі.

Саме глобалізація завершує процес переходу ролі головного двигуна економіки від промислового капіталу до фінансового, прискорює перетворення

останнього на панівну форму капіталу, яка задає темп економічного зростання, спрямовує структурні зрушення в економіці та зумовлює накопичення всередині економічної структури диспропорцій та асиметрій. Сучасний глобальний капітал виступає фінансовим як за власним генезисом, так і за основною цільовою функцією, адже, лише звільнившись від обмежень, властивих конкретно галузевій формі втілення промислового капіталу, набувши нового рівня загальності, капітал зміг розкрити свою універсалістську природу і стати найважливішим механізмом глобалізації та характерного для неї розвитку. Як наслідок, кризи епохи глобалізації набирають характеристик фінансово-економічних криз, що виразно проявилось у кризах 1997-1998 і 2008-2009 рр., а також у рецесії 2001-2002 рр. Саме сфера фінансових ринків стала аванпостом глобалізаційних процесів, оскільки саме тут виникли дійсно всесвітні ринки, які сформовані навколо глобально зв'язаної ринкової інфраструктури, що функціонує у режимі реального часу, і де оперують, головним чином, не просто транснаціоналізовані, а саме глобалізовані суб'єкти ринкової діяльності (комерційні та інвестиційні банки, хедж-фонди, пенсійні та взаємні фонди, страхові компанії). Значне випередження процесами фінансової глобалізації глобалізаційних процесів у реальному секторі економіки спричиняє зростаючий інституційний розрив між її реальним і фінансовими секторами, перетворюючись тим самим на найважливіше джерело підвищеної економічної нестабільності. Зростаюча віртуалізація ринкових механізмів, яка призводить до відриву важливих економічних параметрів – пропозиції грошей, цін і валютних курсів – від реальної економічної основи, істотно посилює нестабільність.

Неабиякою мірою процес віртуалізації ринкових механізмів є позитивним і ґрунтується на об'єктивній основі зростаючого поширення новітніх ІКТ, які породжують або уможливають важливі організаційні інновації у бізнесі. У цьому контексті досить характерним є поява і поширення так званих «гнучких мереж бізнесу» на базі компаній, що володіють лише обмеженнями або взагалі не володіють власними виробничими потужностями, але забезпечують функціонування глобальної структури на основі власності на бренд, концентрації у себе досліджень і розробок, необхідних для забезпечення динамічної конкурентоспроможності та оперування системою субпідрядів і франшиз, які розміщуються за принципом мінімізації витрат за умови дотримання корпоративних стандартів якості.

Проте цей загальний процес підвищення гнучкості ринкових механізмів має і важливі побічні наслідки негативного характеру, що особливо виразно проступає на прикладі неконтрольованого зростання глобального ринку фінансових деривативів. Так лише за 2 роки з червня 2006 р. по червень 2008 р. – період, безпосередньо пов'язаний з визріванням передумов глобальної фінансово-економічної кризи, – загальний обсяг позабіржового ринку фінансових деривативів зріс з 370 трлн. до 684 трлн. долл. Як наслідок небаченого розростання фіктивного капіталу, якщо у 1973 р. обсяги валютних операцій на світовому ринку перевищували обсяги світової торгівлі товарами всього лише у 2 рази, то у 2007 р. таке перевищення сягнуло 87, а у 2010 р. – 95

разів. У відношенні до експорту товарів і послуг це перевищення становило, відповідно, 70 і 77 разів [7, с.24].

Подібне розростання фіктивного капіталу, в якому провідну роль відігравали організатори позабіржового обороту деривативів – найбільші транснаціональні інвестиційні банки, сприяло розширенню пропозиції грошей і зниженню стандартів безпеки кредитування шляхом переходу до так званих «субстандартних» іпотечних кредитів. Розбухання ліквідності активів, стимульоване «деривативною революцією», мало вкрай важливі наслідки для всієї системи кредитування. У цих умовах почали зростати ціни на нерухомість, ринки якої також зіткнулися з віртуалізацією попиту. При цьому, як уже показав більш ранній досвід східноазіатських країн у другій половині 90-х років і підтвердив новий досвід в умовах кризи 2008-2009 рр., особлива небезпека такого неконтрольованого зростання пов'язана з тим, що нерухомість виконує роль забезпечення при іпотечному кредитуванні, а отже, штучна переоцінка її вартості – прямий шлях до руйнування з середини фінансової стабільності національної (як і глобальної) банківської системи.

Фінансовий капітал в останні десятиліття став перетворюватися на відносно самостійне і самодостатнє явище. Більше того, він став зростати темпами, що істотно випереджають динаміку капіталу в сфері реального виробництва. У світовій економіці з'явилася гігантська надбудова, в якій відбувається самостійний рух фінансового капіталу як відокремленої форми капіталу взагалі. З одного боку, капітал, зайнятий у сфері фінансових трансакцій, відокремлений в своєму функціонуванні. І аж до останньої кризи ця сфера справді видавалася самодостатньою. Однак, сьогодні з'ясовується, що, з іншого боку, ця самостійність досить відносна. Навіть залишаючись на рівні дослідження товару і грошей, можна слідом за К. Марксом вказати на те, що гроші не можуть бути багатством поза системою виробництва товарів.

Гроші як засіб обігу це всього лише знак вартості, а вартість – уречевлена в товарі суспільно необхідна праця. Тільки ця вартість може надалі розподілятися і перерозподілятися в будь-яких інших сферах економіки, в тому числі у фінансовому секторі, діяльність в якому сама по собі вартості не створює. Все багатство, що обертається в фінансових сферах, з точки зору марксистської теорії є не більш ніж перерозподіл вартості, створеної в реальному секторі. При цьому сучасне виробництво характеризується настільки високою продуктивністю праці, що створеного в ньому вартісного багатства вистачає на всіх, зокрема і на зайнятих у фінансовому секторі. Фінансовий же капітал як такий створює лише фіктивне багатство, вкрай своєрідну хибну соціальну вартість [8, с.122].

Криза різко змінює ситуацію: фіктивність створюваного в фінансовому секторі багатства починає виявлятися з жахливою швидкістю. Вкладення в фінансові активи і самі ці активи, які виглядали очевидно суспільно визнаним багатством, перетворюються в ніщо. Фіктивні грошові ресурси стають тим, чим вони є насправді – папером або віртуальною, існуючою в уяві реальністю. Це багатство зникає з лякаючою легкістю: сумарна ринкова капіталізація всіх

компаній світової економіки за 2008 р. скоротився на 30 трлн. долл., тобто майже вдвічі.

Фіктивний фінансовий капітал відтепер живе у віртуальному середовищі, відірваний від будь-якого матеріального носія. Він постійно рухається, причому з такою високою швидкістю, що це істотно змінює саму природу капіталу. Внаслідок цього віртуальному фінансовому капіталу властиві постійні зміни суб'єкта власності і розмитість, дифузія прав власності. Він втратив такі характерні особливості капіталу, як керованість, планомірність процесу внутрішньої життєдіяльності капіталу. Його величина і ефективність залежать в першу чергу не від якості продукції і витрат, а від постійно мінливої кон'юнктури ринків фіктивних паперів.

Міжнародна міграція капіталу дозволяє його власникам збільшувати доходи набагато простіше і швидше, ніж міжнародна торгівля. Цьому сприяє стрімкий розвиток електронних засобів комунікації, за допомогою яких здійснюються фінансові операції в режимі реального часу і незалежно від відстані. Тому глобалізація в цій сфері відбувається набагато активніше, ніж у виробництві товарів і послуг. За експертними оцінками, щоденні операції на світових валютних, кредитних і фінансових ринках у 50 разів перевищують за вартістю угоди в світовій товарній торгівлі. Ключовим фактором, що лежить в основі цього процесу стала зростаюча глобалізація інвестицій, що шукають більш високих прибутків і можливостей диверсифікувати ризики в міжнародному масштабі. У результаті цих нововведень фінансові операції стали зростати дуже швидкими темпами. Вартість випущених у всьому світі облігацій та інших боргових зобов'язань до кінця 2010 р. досягла 95 трлн. долл., що відповідає 130% світового валового продукту. В кінці 1995 р. ринкова вартість ф'ючерсів становила 6,1 трлн. долл. і ще 3,1 трлн. долл. – вартість опціонів. А в кінці 2010 р. загальний обсяг всіх контрактів на ринку деривативів оцінювався в 601 трлн. долл., тобто зріс в 65,3 рази і перевищив величину світового валового продукту в 8 разів. Щоденний обіг на валютних біржах світу збільшився з 1 трлн. долл. в 1992 р. до 4 трлн. долл. в 2010 р. Очікується, що до 2020 р. він може зрости до 10 трлн. долл. [9, с.4]

Однією з ключових причин описаних проблем є те, що останнім часом ціноутворення на фінансових ринках дедалі більше відривається від принципу відповідності реальній вартості. Фінансові ринки, які повинні об'єктивно визначати реальну вартість, на практиці не здатні це зробити, результатом чого стає переоцінка активів у фазі піднесення і недооцінка у фазі спаду.

Вартість має двоїсту природу: з одного боку, це витрати суспільно корисної праці (як доводить трудова теорія вартості), а з іншого – це суб'єктивно сприймана корисність (як показує теорія маржиналізму). Трудова теорія вартості вважає, що ціна має бути просто грошовим відображенням вартості, але на практиці ціна відбиває саме суб'єктивно сприйману корисність, а не обсяг вкладеної праці. А оскільки суб'єктивне сприйняття реальності піддається впливу презентизму (властивості психіки автоматично екстраполювати дійсний стан на майбутні періоди), а також страхів, емоцій, то

це часто стає причиною неадекватного суб'єктивного сприйняття величини вартості.

Коли суб'єктивні оцінки вартості починають відхилятися від вартості реальної, це створює дисбаланси в системі, які стають передумовами для фінансових шоків. Коли ж суб'єктивне сприйняття корисності залежить не від корисності в даний момент, а від суб'єктивних очікувань корисності в майбутньому, то в умовах асиметрії інформації угоди часто укладаються на підставі помилкових припущень або спекулятивних мотивів. Виникає так звана фіктивна вартість, яка, хоч і має цінове вираження, не має реального наповнення. Таким чином, спостерігається розрив між двома складовими вартості. Нагромадження дисбалансів між реальною і фіктивною вартостями і створює передумови для фінансових шоків і криз. Посиленню цих дисбалансів сприяють спекулятивні мотиви учасників ринку, які фактично лежать в основі функціонування фінансового ринку в його існуючому устрої [10, с.48].

Можна зробити висновок, що процеси глобалізації економіки, які упродовж трьох десятиріч були однією з визначальних тенденцій світового розвитку та призвели до безпрецедентної взаємозалежності національних економік і циклів їх економічного зростання, об'єктивно нашоухуються на серйозні перешкоди, пов'язані з істотним дисбалансом між потужною роллю транснаціональних структур і нездатністю реально забезпечити ефективну глобальну координацію економічного розвитку. Це породжує наростаючі загрози економічній безпеці, які здатні нейтралізувати переваги, пов'язані з вільним рухом факторів виробництва, глобальною концентрацією та іншими економічними перевагами глобалізації. Найпотужніші дестабілізуючі імпульси виходять з фінансового сектора, який одночасно є і найбільш глобалізованим сектором світової економіки. В умовах «деривативної революції» глобальні фінансові ринки перетворилися на потужне джерело генерування фіктивного капіталу, відриву тенденцій розвитку фінансового сектора від реальної економіки та дедалі більшої віртуалізації економічних процесів. Вказані тенденції підривають можливість розвитку на старій основі, об'єктивно прискорюючи становлення його нових інституційних засад і нових структурних пріоритетів.

Література

1. Гриценко А. Глобальна криза як форма сучасної фінансово-економічної динаміки // Економіка України. – 2010. – №4. – с. 37-46.
2. Рустамов Э. Финансовые кризисы: источники, проявления, последствия // Вопросы экономики. – 2012. – №4. – с. 46-66.
3. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання // Економіка України. – 2010. – №1. – с. 4-18.
4. Пороховський О. А. Економічна криза як рубіж сучасного світового і національного розвитку // Економічна теорія. – 2009. – №1. – с. 4-21.
5. Яременко О. Тенденції посткризового розвитку фінансових інститутів // Економіка України. – 2010. – №4. – с. 88-95.
6. Шемаї М. Виклики для посткризової глобальної системи // Економіка України. – 2010. – №4. – с. 22-29.

7. Сіденко В. Модифікація світової економіки під впливом новітніх факторів глобальної трансформаційної кризи // Економіка України. – 2012. – №5. – с. 18-31.

8. Бузгалін А., Колганов А. Мировой экономической кризис и сценарий посткризисного развития: марксистский анализ // Вопросы экономики. – 2009. – №1. – с. 119-132.

9. Шишков Ю. «Невозможное триединство» в эпоху финансовой глобализации // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – №5. – с. 3-14.

10. Носова О. Про фундаментальні причини фінансової кризи та життєздатність фінансових ринків у сучасній формі // Економіка України. – 2011. – №4. – с. 45-55.

1.6. УКРАЇНСЬКА ЕКОНОМІКА В УМОВАХ КРИЗИ. МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Економічна криза, що почалася в 2007 році на ринку іпотеки США, поступово охопила увесь світ і в другій половині 2008 року прийшла в Україну. Результати кризи позначилися на всіх галузях економіки країн світу, але більше всього постраждали так звані "держави, що розвиваються," до числа яких відноситься Україна. Багато в чому це пов'язано з нестабільністю економіки, що тільки почала перебудовуватися на капіталістичний лад, і на даний момент перебуває в стадії трансформації. Так само важливу роль грає залежність країн, що розвиваються, від зовнішніх кредитних ресурсів і інвестицій. Інвестиційний бум, що охопив усі країни ЦСЄ (Центральна і Східна Європа) торкнувся й Україну. У результаті чого різке скорочення ліквідності і відсутність можливості реструктурувати існуючу заборгованість сильно вдарила по банкам, підприємствам і громадянам, які отримали велику кількість кредитів

Економічні проблеми от уже другий рік є самою актуальною темою як теоретичних, так і практичних робіт видатних вчених усього світу. Особливо ця тема актуальна для сьогоденної України, криза показала всю вразливість і залежність вітчизняної економіки, необхідність реформування і перебудови економічної системи стала очевидна. Важливу роль в економічній трансформації приділяється політичній складовій, тому що без політичної волі і продуманого плану структурні реформи в економіці не можливі.

Разом з тим дотепер чітко не визначені критерії поточної ситуації в країні, немає єдиної думки по масштабах і термінам кризи. Так само існує дефіцит пропозицій по шляхах виходу з кризи і модернізації економіки, це зв'язано з небажанням політиків йти на непопулярні міри в передвиборний період. Проте, після виборів проблеми Української економіки стали першочерговими, і пошук рішення цих проблем є домінантною задачею уряду. Саме державному регулюванню відводиться провідна роль у боротьбі з економічною кризою, адже як доводить світова практика ефективний вихід із кризи можливий лише при значному втручанні та допомозі з боку держави.

Проблема економічної кризи вже досить давно знаходиться в полі зору вітчизняних дослідників, в останній час було опубліковано більше 50 праць стосовно цього предмета. Зокрема цьому явищу приділяли увагу такі вітчизняні

дослідники як І.Лукінов[6], А.Гальчинский[7], О. Морква[8], С. Телешун, І. Рейтерович та інші.

Серед закордонних авторів, що вивчали проблему економічної кризи, слід зазначити Н. Кондратьєва[1], Г. Полсона[2], П. Кругмана[3], Д. Макинтуар, Г. Хюльсмана[4], М. Армстронг[5] і багатьох інших.

Основні проблеми, викликані світовою фінансовою кризою, вивчаються різними, у тому числі і вітчизняними вченими, з моменту її початку. Не дивлячись на це, єдиної думки про причини, терміни і масштаби кризи дотепер немає. Особливо це актуально для України, адже вплив кризи на перехідні економіки з нестабільним політичним режимом, є особливо сильним. Наш досвід одночасно має багато спільного із сусідніми країнами і є по-своєму унікальний. Проблема впливу кризи на формування і функціонування Української економіки вимагає більш глибокого і усебічного вивчення, для подальшого пошуку рішення поточних проблем. Можливі наслідки кризи, її вплив на економіку, і політику країни ще до кінця не вивчено, дійсні масштаби і наслідки кризи можна тільки припускати.

Метою дослідження є визначити явища і наслідків економічної кризи для економіки України, виявити основні економічні ризики. Запропонувати методи державного регулювання економіки, знайти шляхи виходу із кризи. Для досягнення позначеної мети були поставлені наступні задачі:

- дати визначення поняттю економічна криза, проаналізувати його основні прояви;
- визначити причини появи кризи в Україні;
- позначити можливі наслідки для економіки;
- виявити основні ризики;
- надати оцінку діям уряду під час кризи
- запропонувати шляхи виходу з кризи.

Відповідно до мети і завдань у роботі використано загальнонаукові методи аналізу та синтезу із залученням принципу історизму, а також сучасні аналітичні методи наукового дослідження, які використовувалися у взаємозв'язку і взаємодоповненні, що зумовлено особливістю предмета дослідження.

Дослідження проводилося на принципах єдності теорії й практики, наукової об'єктивності та системності вивчення предмета. В роботі застосовується широкий спектр загальнонаукових методів гуманітарних наук. Серед методів дослідження, які використовувалися, на особливу увагу заслуговують, зокрема, ретроспективній, компаративний тощо.

Практичне значення дослідження полягає в системному, постійному та комплексному застосуванні державних методів регулювання економіки під час кризи, а також в узагальненні технологічних прийомів, їх застосування в процесі вирішення різноманітних економічних конфліктів.

Світова фінансова криза бере свій початок на іпотечному ринку США. Почавши в 2007 році з ринку деривативів (похідні від цінних паперів), криза перекинулася на усю фінансову систему і спричинила за собою масштабне падіння фондових і товарних ринків усього світу. Від попередніх класичних

криз, що досить регулярно виникали у світовій економіці, ця криза відрізнялася своїми масштабами, глобальністю і спекулятивним характером. Світові фінансові лідери "загратися" з економікою і серйозно відірвалися від реальності. На один зроблений товар приходилося від десяти до ста його "паперових" (ф'ючерсних) еквівалента, що активно торгувалися на біржах. Теж саме відбулося з іпотечними заставними, сума яких, завдяки спекуляціям, була збільшена в десятки разів. Усе це наклалося на необдуману кредитну політику більшості банків, і коли пішли перші неповернення по кредитах, система дала збій, що і знаменувало собою початок фінансової кризи. Через рік фінансова криза переросла в економічну. Ця подія знаменувалася катастрофою найбільших світових іпотечних агентств Fenny May і Freddy Mac, банкрутством фінансового гіганта Leman Brothers, найбільшої автомобільної компанії General Motors і багатьох інших. Ці події викликали бурхливу реакцію в усьому світі, у тому числі і в Україні.

2009 рік став одним із самих важких для економіки України в її новітній історії. Так промислове виробництво скоротилося на 24%, а ВВП скоротився на 14%. Світова фінансова криза торкнулася всіх галузей економіки, у результаті чого наша країна виявилася в числі найбільш постраждалих держав.

Першою постраждала банківська система, практично припинилося кредитування, у ряді установ була введена тимчасова адміністрація, і в довершенні усього був прийнятий мораторій на дострокову видачу депозитів. Збиток банківської системи України за у 2009 року склав близько 28 мільярдів гривень, при цьому валовий зовнішній борг України склав 326,4 мільярдів гривень. Незважаючи на такі обтяжуючі фінансові показники, фінансова система почала поступово оживати наприкінці 2009 року. Велика частина депозитів повернулася до своїх власників. Поступово відновляється кредитування підприємств, юридичних і, в меншому ступені, фізичних осіб. На передкризовий рівень кредитування в найближчі роки не вийде, але збільшення кредитування в 2010 році в порівнянні з 2009 роком на 10-20% цілком може відбутися, тому що без залучення ресурсів економіка функціонувати не може.

Серйозну підтримку банківській сфері зробила держава, виділивши допомогу ряду проблемних установ. Російський уряд в особі Зовнішекономбанку, що придбали "Промінвестбанк" і іноземні материнські структури, що виділили засоби своїм Українським "дочкам". Основною проблемою для банків у 2010 році буде великий обсяг "поганих кредитів", частка яких у майбутньому році за різними оцінками може дійти до 20%. Не усі банки зможуть справитися з таким обсягом неплатежів і ця проблема спричинить за собою ряд інших, що значно ускладнить відновлення фінансової системи України.

Слідом за банківською системою під удар потрапила національна валюта. У 2009 році гривня девальвувала більше, чим на 40%, це найбільше падіння валюти в Європі, що впливають за гривнею по масштабі девальвації валюти: польський злотий і чеська крона, впали на 25% і 18% відповідно. Таке падіння валюти привело до різкого знецінювання заощаджень громадян у національній валюті, а так само до зниження реальних зарплат, що і змусило серйозно

переглянути вартість основних активів. Багато банків змогли відновити свої справи, активно спекулюючи на курсі гривні. Більш за всіх постраждали від такої раптової девальвації ті, що мають доларові кредити, банки вкрай неохоче йшли їм на зустріч.

Слідом за фінансовою кризою в країну восени 2008 року прийшла криза економічна. Першими її відчували на собі будівельники. Ціна нерухомості почала різко знижуватися, квадратні метри перестали купувати, більшість незавершених об'єктів була заморожена. За підсумками 2009 року будівництво в Україні скоротилося більш, чим на 50%. Багато невеликих компаній пішли з ринку, частина об'єктів так і залишилася недобудованою. Сьогодні ситуація трохи поліпшується, ринок нерухомості почав поступово оживати, але чекати на нього бурхливого розвитку в найближчі роки щонайменше наївно. На рівень забудови 2007-2008 років у найближчі п'ять років вийти навряд чи вдасться.

Серйозні втрати понесли базові галузі української економіки: металургія, гірничодобувна галузь, машинобудування і хімічна промисловість гостро відчували на собі зміну світової кон'юнктури. Різке падіння попиту на метал привело до обвалу цін, і основна стаття українського експорту перестала приносити звичний дохід. Теж стосується залізорудної сировини і мінеральних добрив. З закриттям Російського ринку і зниженням попиту на внутрішньому ринку, практично стало машинобудування, його продукцію просто перестали купувати.

Металургам "важку зиму" 2009 року допомогли пережити два фактори: це різке падіння гривні, що дозволило їм знизити експортну ціну і попит з боку Китаю, що вирішив поповнити свої запаси і скуповував метал за демпінговими цінами. Завдяки цьому, металурги змогли пережити гостру фазу кризи і не зупиняти виробництво. Сьогодні ситуація небагато покращилася, і багато хто з аналітиків прогнозує зростання виробництва металу на 10% у 2010 році, проте ризики в цій галузі зберігаються. Гірничодобувна галузь тісно зв'язана з металургійною, і процеси, що відбуваються в них, багато в чому схожі. Незважаючи на це, ГЗКи, завдяки вертикальній інтеграції в металургійні холдинги, постраждали менше, тому що стабільний попит на їхню продукцію, хоч і за зниженими цінами, був забезпечений. Виключення складає "Полтавський ГЗК", велика частина продукції якого йде на експорт.

Машинобудівникам у цьому відношенні поталанило менш, тому що зовнішні ринки для них виявилися практично закриті, а внутрішній попит не може забезпечити необхідний рівень виробництва. Падіння обсягів продукції машинобудування в 2009 році досягало 75%, але поступово ситуація стабілізується й у 2010 році аналітики прогнозують ріст машинобудівного сектора на 15%, хоча це оптимістичний прогноз і ситуація може змінитися до гіршого.

Невизначеною залишається валютна політика держави, зараз курс є більш менш стабільним але існує серйозна імовірність девальвації національної валюти. Основним негативним фактором для гривні буде необхідність у додатковій емісії, тому що вибори – річ дорога і основні кандидати активно обіцяють підвищення соціальних стандартів, на що на сьогодні засобів просто

немає. Так само необхідно виділяти фінансування на будівництво об'єктів до ЄВРО-2012 у рамках державної програми, і ці засоби потрібно, десь брати.

Ще одним ризиком для національної валюти є зміцнення долара США стосовно євро й інших світових валют. Зміцнення долара буде означати перехід інвесторів до менш ризикових активів і згорання програми ліквідності, запущеної урядом США та інших світових держав. Глава ФРС США Бен Бернанке у своєму виступі заявив, що економіка подає позитивні сигнали програму ліквідності можна поступово скорочувати і починати піднімати процентні ставки. Якщо ставки почнуть підніматися, ліквідність зникне з ринків, це відбудеться не так швидко як восени 2008 але все рівно буде мати негативний ефект як для Української валюти, так і для економіки в цілому.

Так само побоювання викликає переддефолтний стан ряду Європейських країн. У зоні особливого ризику знаходяться Греція, Ірландія і навіть Іспанія. У випадку серйозних проблем чи навіть дефолта однієї з цих країн, Європу чекають серйозні фінансові потрясіння, що не обійдуть стороною і Україну.

Газові домовленості, укладені з Росією є вигідними для Української сторони. Ціна газу дає змогу металургічній та хімічній галузям конкурувати на світовому ринку. Тому що найближчим часом держава не збирається впроваджувати енергозберігаючі і газозамінюючі технології, залежність від цього ресурсу буде значною. У переддень чергових виплат за газ гривня буде відчувати це на собі повною мірою, так що стабільного валютного курсу в 2010 році не варто очікувати.

Якщо не буде приводів для погіршення ситуації в 2010 році, і світова та українська економіки будуть поступово нарощувати виробництво і виходити з кризи, то середньозважений курс гривні в 2010 може скласти 7-8 гривень за долар. Якщо ж усередині країни будуть відбуватися політичні й економічні катаклізми, чи світова економіка почне реалізовувати негативний сценарій, то валюта цілком може упасти до 9-10 гривень за долар. Те, що ситуативно такі значення ми побачимо в майбутньому році, майже не викликає сумнівів.

Українським важливим для економіки країни в 2010 році буде розвиток основних експортних галузей: металургії і гірничодобувної галузі. На сьогоднішній день світова економіка поступово відновлюється, що позитивно відбивається на попиті на металургійну продукцію. Але є ряд негативних факторів, що можуть уплинути на споживання металу і залізорудної сировини в 2010 році. Перший факт – це згорання Китаєм програми масштабних закупівель металургійної продукції. У 2009 році Китай серйозно поповнив свої запаси сталі і наприкінці року знизив обсяг закупівель. У 2010 році Китай буде імпортувати меншу кількість сталі, тому що його складські запаси повні, а введення Китаєм мита на сталеву продукцію з Росії і США дає зрозуміти, що Китайський уряд має намір скоротити закупівлі, що неодмінно позначиться на ціні металу.

Ще однією проблемою для металургії може стати недавній крах фонду Dubai World, що спричинить за собою зниження обсягів будівництва у всьому Близькосхідному регіоні. Цей регіон традиційно входить у сферу інтересів Українських постачальників, тому скорочення постачань туди може сильно

вплинути на виробників. У цілому ж, якщо ціна металу в 2010 році буде стабільно вище 500 доларів за тонну, то вітчизняна металургія зможе за підсумками року наростити виробництво на позначені аналітиками 10%. Якщо ж ціна буде коливатися в діапазоні 400-500 доларів за тонну, то в підприємств будуть серйозні проблеми з прибутком.

Що стосується залізорудної сировини, те його перспективи на першу половину року виявляться незабаром, коли будуть укладені контракти між основними гравцями ринку. У цілому на сьогодні світовий попит на ЖРС досить стабільний, але зі скороченням виробництва металу скоротиться і споживання ЖРС. У перспективі негативним фактором для українських постачальників сировини може стати недавно відкрите велике родовище руди в Китаї. Але на його розробку піде не один рік, так що це перспектива найближчих трьох-п'яти років.

У цілому прогноз на 2010 рік, помірковано негативний. Економіка на сьогоднішній день знаходиться у важкій ситуації, але масштабного колапсу, вдалося уникнути. Багато чого буде залежати від того, як поведеться новообраний президент, якщо він, зможе прийняти вольове непопулярне рішення і почне реформувати економіку і скорочувати державні витрати, то ситуація буде поступово поліпшуватися, і через рік-два вітчизняна економіка зможе відновитися. Якщо ж буде продовжена популістська монетарна політика, то країна буде занурюватися в боргову яму і кризові явища розтягнуться на довгі роки.

Багато чого буде залежати від зовнішньої ситуації. Якщо Європа і США продовжать економічний ріст і обійдуться без нових потрясінь, то Україна теж зможе показати невеликий приріст ВВП і промислового виробництва в 2010 році. А також удержати стабільний курс гривні і інфляцію в рамках 10%-12%. Якщо ж відбудеться який-або катаклізм і почнеться друга хвиля кризи, то Україна буде в числі найбільш постраждалих держав. Основними ризиками для України в 2010 році будуть:

1. Політична нестабільність, популістська економічна політика влад.
2. Відсутність інноваційного виробництва.
3. Велика частка "поганих боргів", можливий колапс банківської системи.
4. Можливий дефолт Європейської держави (Греція, Португалія, Іспанія та інші)
5. Погіршення кон'юнктури на ринку металу.
6. Підвищення процентних ставок у США і Європі, ріст курсу долара, згорання програми економічного стимулювання.
7. Зростання безробіття в зв'язку з застоєм у промисловості і будівництві.
8. Довге неприйняття бюджету на 2010 рік і наступне його невиконання.
9. Припинення кредитування з боку МВФ і інших іноземних структур.
10. Зростання державного, а особливо корпоративного боргу.

На наш погляд, ці проблеми будуть особливо гострими для вітчизняної економіки у 2010-2012 роках. Україна тільки почала поступово виходить із найважчої за останні десять років кризи. І до сууго економічних проблем додалася серйозна політична нестабільність. Сукупність цих факторів робить

нашу країну дуже уразливою для різних зовнішніх подразників, бо велику частину свого запасу міцності Україна вичерпала в 2008-2009 роках.

Якщо терміново не почати вживати заходів по модернізації і відновленню економіки, то другу хвилю кризи українська промисловість може просто не пережити, і нам доведеться назавжди попрощатися з деякими галузями промисловості, наприклад, з машинобудуванням.

Також існує серйозна погроза виявитися в борговій ямі, адже зовнішній борг України постійно росте, а з 2012 року прийде час розплачуватися з МВФ за напівучені кредити. Якщо на той час економіка не відновиться хоча б до рівня початку 2008 року, то в країні будуть дуже серйозні проблеми.

При позитивному розвитку подій 2010 рік буде позитивним для Української економіки. Цілком можливо, що ми побачимо приріст ВВП за підсумками року на рівні 4%-5%, ріст промислового виробництва на 5% і інфляцію не більше 12%. А це буде супроводжуватися стабільним курсом гривні, близько 8, і поступовим пожвавленням банківської сфери, ринку нерухомості і торгівлі. Але це позитивний варіант розвитку подій, і для його реалізації необхідна стабільна ситуація на світових ринках, і грамотна політика новообраного Президента. При сукупності всіх перерахованих вище факторів, у 2010 - 2012 роках Україна може остаточно вийти з кризи і почати поступову модернізацію економіки.

Імовірність такого розвитку подій не дуже велика, але все ж, цей сценарій цілком можливий, головне уникнути серйозних погроз і потрясінь і мати чіткий план дій по виходу економіки з кризи. Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

- Економічна криза це порушення функціонування економічної системи яка супроводжується обвалом фондових та товарних ринків, скороченням попиту на товари, безробіттям та виведенням інвестиції.

- Причинами появи кризи в Україні є слабка економіка яка знаходиться у стані трансформації, залежність від закордонних інвестицій, слабкість внутрішнього споживчого ринку, експортно орієнтована економіка.

- Внаслідок кризи значно скоротиться вітчизняне промислове виробництво, тяжкого удару зазнає фінансова система, значно збільшиться державний та корпоративний борг, існує можливість дефолту.

- Шляхами виходу з кризи є модернізація економіки, розвиток внутрішнього ринку, скорочення бюджетних витрат, реалізація інфраструктурних проектів, стерилізація грошової маси за рахунок інвестування коштів у реальний сектор, зміна фіскальної та митної політики, стимулювання державою інноваційного виробництва, перехід від промислового до пост промислового виробництва, вироблення чіткої урядової антикризової програми.

Досягти цього можливо лише з допомогою державних механізмів управління, та розробленням чітких нормативних документів, законів, програм та інших заходів направлених на розвиток та реформування вітчизняної промисловості та економіки.

Література

1. Н. Кондратьев / Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды. — М.: Экономика, 2002.
2. Г. Полсон «Акт о чрезвычайной экономической стабилизации 2008 года» (План Полсона)
3. П. Кругман The Conscience of a Liberal. — W.W. Norton & Co., 2007. — 352 с.
4. Huelsman, Shoene neue Zeichengeldwelt / Rothbard M.N. Das Schein-Geld-System, Graefelfing: Resch, 2000, S. 111-154.
5. Martin A. Armstrong. Understanding the Real Economy.
6. Лукинов И.И. Украина и Россия на современном этапе: экономические реформы и проблемы интеграции // Экономическая наука современной России. 2001. Экспресс-выпуск №2. С. 75-84.
7. Гальчинский А.С. - Основы економічної теорії. Гальчинский А.С. Ещенко П.С. Палкин Ю.И. Основы економічної теорії/ -М.: Высшая школа, 1995.
8. О. Морква - Влияние мирового финансового кризиса на развитие инвестиционных рынков [Электронный ресурс] / О. Морква // Ineko-invest. - Електронні данні. Дата доступу 01.03.2010 <http://ineko-invest.com.ua/rus/main.php>
9. Щедрин Юрий – фондовый рынок Украины, проблемы и перспективы развития [Электронный ресурс] / Ю. Щедрин // Відкриті очі. — Електронні данні. Дата доступу 26. 11. 2009. – Режим доступу <http://www.vidkryti-ochi.org.ua>.

1.7. НОВІ МОЖЛИВОСТІ ПОБУДОВИ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ МАКРО- І МЕЗОРІВНІВ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ АРХІТЕКТОНІКИ РЕГІОНАЛЬНИХ ПОЛІТИК ЄВРОСОЮЗУ ТА УКРАЇНИ

Зміна закономірностей функціонування світового господарства, пов'язана з формуванням нового світового порядку і новими викликами світогосподарських процесів, а також окреслення взаємопов'язаних і взаємообумовлених тенденцій глобалізації і регіоналізації економічного простору потребують трансформації підходів до побудови й реалізації конкурентних переваг країн.

Тенденція регіоналізації економічного простору зумовлює, з одного боку, зростання ролі регіонів у формуванні нових (додаткових) конкурентних переваг країн, а з іншого – інтенсифікує процеси глобалізації, демонструючи створення нових локальних міждержавних центрів розвитку і тим самим заохочуючи країни до глобальних інтеграційних процесів. Забезпечуючи пріоритет національних інтересів, держава повинна враховувати ці процеси і гармонізувати свої впливи з інтересами регіонів. Особливої гостроти й актуальності ця проблема набуває в ситуації, коли мова йде про формування специфічних регіонів, які вбачають перспективу свого розвитку у виході за межі державних кордонів з метою формування конкурентних переваг на основі поєднання позитивних відмінностей сторін-учасниць, а саме – євро регіонів. Ці багатокомпонентні й багатофункціональні системи за територіальним

охопленням та ресурсно-виробничою базою стають активними учасниками міжнародного співробітництва, перспективними засобами зростання конкурентоспроможності регіонів і країн загалом.

Трансформація природи конкуренції, а також виникнення в глобалізованому економічному просторі нових явищ і окреслення неописаних раніше асиметрій, пов'язаних з формуванням нових регіональних інтересів, потребує їх теоретичного узагальнення і пояснення. Це зумовлює формування концептуальних засад і розроблення на їх основі рекомендацій щодо побудови й реалізації конкурентних переваг України в середовищі регіоналізації європейського економічного простору, а також обґрунтування практичних пропозицій щодо участі України у створенні і розвитку єврорегіонів як засобу формування додаткових конкурентних переваг країни.

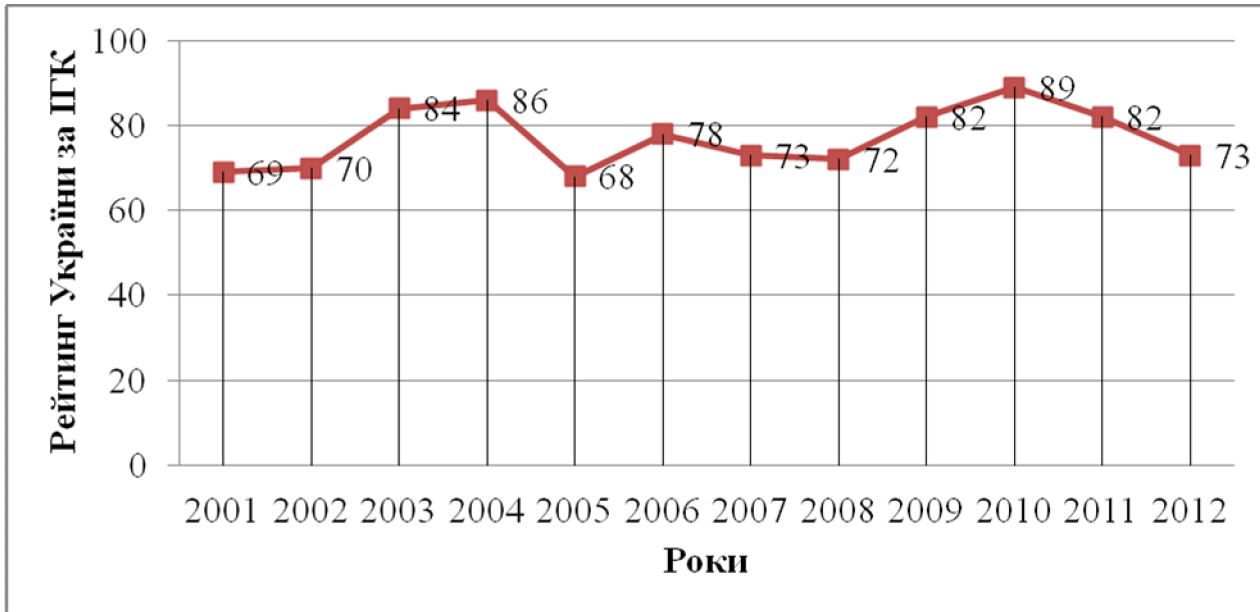
Традиційно поділяючи конкурентні переваги країни на природні (традиційні) й набуті (нові, додаткові), можемо констатувати, що Україна упродовж років незалежності отримує ефекти переважно від реалізації природних конкурентних переваг і не використовує нових можливостей, пов'язаних з трансформацією конкурентних відносин у глобалізованому світі, формуванням нового світового порядку, викликами інноваційної сфери та розвитком інформаційного суспільства. В умовах, коли основним джерелом конкурентних переваг стають нематеріальні активи та інноваційні продукти, а природні конкурентні переваги втрачають свою пріоритетну роль і значною мірою знецінюються, перед Україною постає загроза так званої системної кризи з ознаками технологічної та інформаційної несумісності з економіками розвинутих країн з перспективою отримання статусу відсталого країни.

Трансформація конкурентних переваг України упродовж останніх років відбувається на тлі негативних явищ, зумовлених світовою економічною кризою та нестабільним положенням нашої держави у європейському економічному просторі:

- зростання залежності від імпорту;
- скорочення експорту;
- зростання державного боргу;
- скорочення золотовалютних запасів тощо.

У такому несприятливому конкурентному середовищі Україна посідає надто низьке, незважаючи на свій потенціал, місце у світовій системі господарювання за індексом глобальної конкурентоспроможності (ІГК) (рис. 1).

Інформація, подана на рис. 1, демонструє стабільно низький рівень конкурентоспроможності України упродовж тривалого періоду часу, що засвідчує неефективність економічних і організаційних механізмів макро-, мезо- та мікрорівня у забезпеченні розвитку нових конкурентоспроможних виробництв на основі формування і реалізації інноваційних пріоритетів та структурних зрушень в економіці. Незважаючи на незначне підвищення позицій України у рейтингу глобальної конкурентоспроможності, він залишається надто низьким: у 2012 р. Україна посіла позицію 73, поступаючись таким країнам, як Колумбія, Марокко та ряду інших.



Джерело: складено за «The Global Competitiveness Report» 2002-2013 pp. [1].

Рис. 1. Рейтинг України за індексом глобальної конкурентоспроможності упродовж 2002-2012 pp.

Серед чинників конкурентоспроможності, які спричиняють гальмування конкурентоспроможності України, у першу чергу відзначимо ті, що мали найбільш критичні параметри свого падіння. Упродовж 2008-2012 pp. рейтинг державних і приватних інституцій України впав на 17 пунктів, що тісно пов'язується зі значними труднощами ведення бізнесу (позиція 91 у рейтингу з відповідним падінням за 2008-2012 pp. на 10 позицій). У такій ситуації закономірним є падіння ефективності товарного ринку (на 16 пунктів) і ступеня розвитку фінансового ринку (на 29 пунктів). Показовим є й падіння рейтингу чинника інновацій: 6 позицій за той самий період, що не відповідає новітнім викликам моделі інформаційного суспільства (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинги чинників конкурентоспроможності України у 2008 – 2012 pp.

Чинники конкурентоспроможності	2008 p.		2012 p.	
	Рейтинг	Значення індексу	Рейтинг	Значення індексу
1	2	3	4	5
Державні та суспільні інституції	115	3,12	132	3,1
Інфраструктура	77	3,09	65	4,1
Макроекономічна стабільність	82	4,67	90	4,4
Охорона здоров'я і початкова освіта	74	5,37	62	5,8

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5
Вища освіта та професійна підготовка	53	4,2	47	4,7
Ефективність ринку товарів	101	3,74	117	3,8
Ефективність ринку праці	65	4,30	62	4,4
Рівень розвитку фінансового ринку	85	3,96	114	3,5
Оснащення новітніми технологіями	93	2,75	81	3,6
Ємність ринку	26	4,62	38	4,6
Складність ведення бізнесу	81	3,83	91	3,7
Інновації	65	3,22	71	3,2
Кількість країн, що взяли участь в обстеженні	134		144	

Джерело: складено за «The Global Competitiveness Report» 2008-2012 pp. [1; 3].

Серед 12 субіндексів, які визначають конкурентоспроможність країн у 2011-2012 pp., експерти виокремлюють такі рейтинги субіндексів критичного відставання України у глобальній конкурентоспроможності серед 142 обстежених країн: державні та суспільні інституції (позиція 131); ефективність товарного ринку (позиція 129); рівень розвитку фінансового ринку (позиція 116); макроекономічна стабільність (позиція 112); удосконалення бізнесу (позиція 103).

На жаль, традиційна упродовж багатьох років конкурентна перевага України «вища освіта і навчання» трактується у даний час як потенційна загроза [2], що порушує цілий пласт проблем, пов'язаних з розвитком і збереженням людського потенціалу. Крім того, до потенційних загроз у 2011-2012 pp. віднесено технологічну готовність (позиція 82); інфраструктуру (позиція 71); охорону здоров'я (позиція 74); інновації (позиція 74); ефективність ринку праці (позиція 61). При цьому найбільшої втрати (зниження на 11 пунктів) Україна зазнала за субіндексом «Інновації», а серед наявних конкурентних переваг України виділяють лише розмір ринку [2].

На тлі таких песимістичних оцінок варто зазначити, що в Україні з метою підвищення її конкурентоспроможності розроблено концепцію Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007-2015 роки [4]. Ознайомлення з основними положеннями Концепції дозволяє пояснити неможливість її реалізації відсутністю організаційно-економічних механізмів, здатних комплексно і гармонізовано вплинути на чинники конкурентоспроможності, зосередити ресурси на задекларованих пріоритетних напрямках інноваційної діяльності в Україні та повністю задіяти

потенційні переваги України.

Традиційно природними конкурентними перевагами України вважаються: вигідне географічне положення; значні природні ресурси; наявність дешевої робочої сили; родючі чорноземи; високі технології і розвинута наука. Однак відразу варто зазначити, що серед означених конкурентних переваг окремі з них значною мірою втрачені, інші потребують підтримування, розвитку і дієвого залучення до трансформаційних процесів європейського і світового економічного простору.

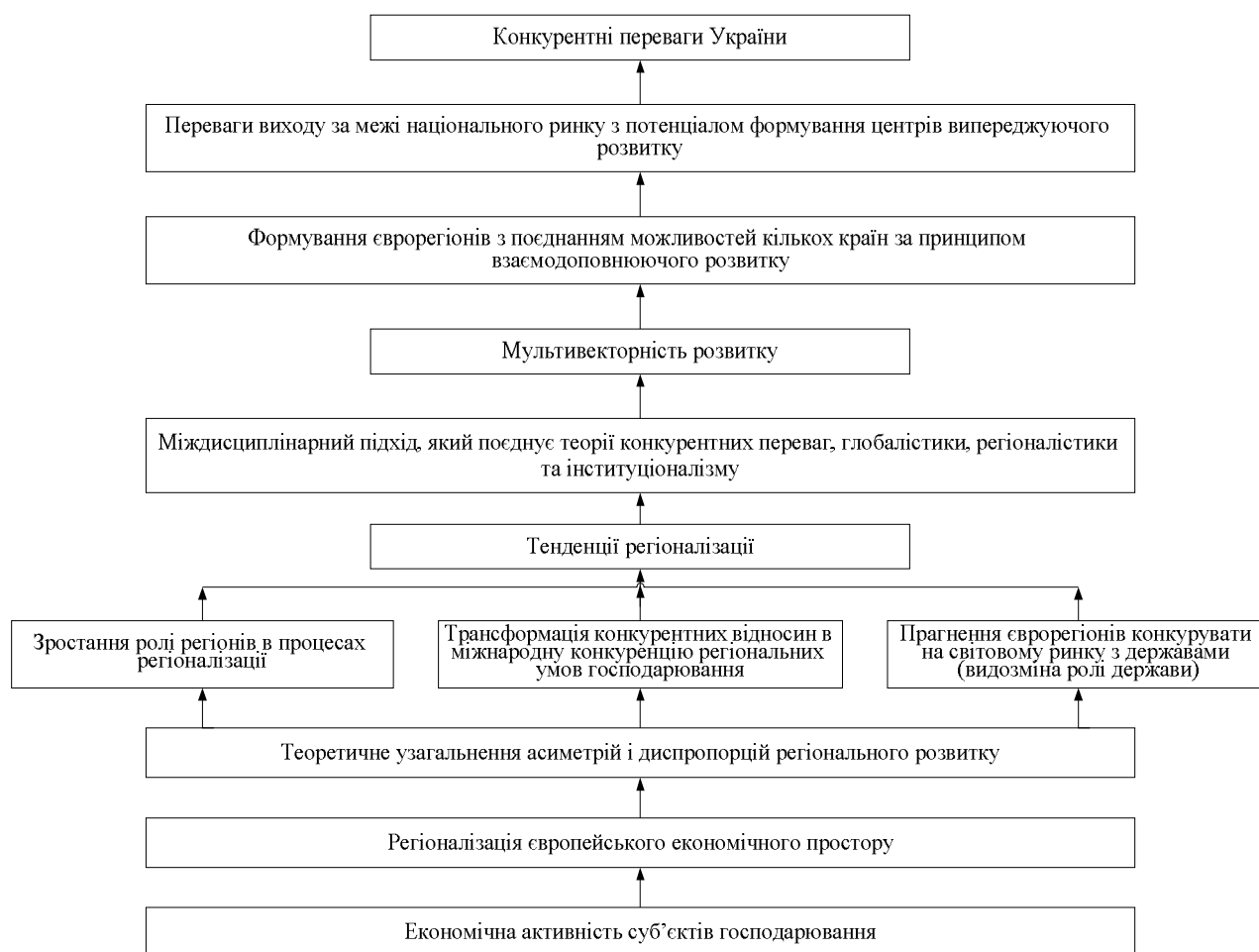
Вивчення сучасних тенденцій розвитку глобалізованого світу, а також процесів інтелектуалізації усіх сфер суспільного життя дозволяє виявити ряд принципово нових можливостей для побудови конкурентних переваг України, що матимуть стратегічний характер. Поряд з тим, в Україні упродовж останніх років лише 4,5 % загальної кількості вітчизняних підприємств випускали високотехнологічну продукцію. В обсязі українського експорту до країн Європейського Союзу (ЄС) понад 70 % становить продукція з низьким рівнем доданої вартості та незначним рівнем технологічності, а частка машин, приладів, устаткування в експорті України до країн ЄС становить лише 10 % [5].

Загрозливий стан розвитку інноваційної діяльності в Україні та відповідну відсутність реальних передумов формування стратегічних конкурентних переваг країни засвідчують такі цифри: число промислових підприємств, що займались інноваційною діяльністю, зменшилась з 18,0 % у 2000 р. до 13,8 % у 2010 р., а тих, що впроваджували інновації – з 14,8 % у 2000 р. до 11,5 % у 2010 р., з них впроваджували нові технологічні процеси у 2010 р. – 4,9 % (у 2000 р. – 4,1 %), освоювали виробництво нових видів продукції у 2010 р. – 5,8 % (у 2000 р. – 13,7 %) [6, с. 166]. Це засвідчує стагнацію української економіки, що зумовлюється низьким рівнем інноваційного забезпечення виробництва, високими матеріало- та енергозатратами, що в цілому призводить до низького рівня конкурентоспроможності України в системі світового господарства. З іншого боку, в Україні у законодавчому порядку на період 2011-2021 рр. визнані пріоритетами інноваційної діяльності аерокосмічна галузь, біотехнології, ракетно- і суднобудування та ряд інших галузей [7], однак в нашій державі відсутнє гармонізоване на всіх рівнях управління організаційно-економічне забезпечення їх розвитку.

Зважаючи на відсутність реальних важелів активізації інноваційного процесу та існування в ньому «інноваційних прірв», можемо констатувати: апробовані і дієві упродовж тривалого часу засоби побудови конкурентних переваг вичерпують свої можливості, що потребує пошуку нетрадиційних варіантів забезпечення економічного зростання в умовах формування нового світового порядку й регіоналізації європейського економічного простору. Таке бачення можна реалізувати шляхом взаємного виявлення і фіксації зацікавленими країнами позитивних відмінностей окремих територій (регіонів), що перебувають по різні сторони державного кордону з використанням їхніх додаткових кредитних, податкових та інвестиційних можливостей у поєднанні з

преференціями регіональних і місцевих органів управління. Це забезпечує подальшу їх реалізацію як складових конкурентних переваг євро регіонів і створює підґрунтя для побудови основної конкурентної переваги міжнародних регіонів, що має інтегрований характер.

Виходячи з цього, нами висунуто і обґрунтовано гіпотезу щодо дослідження процесів формування конкурентних переваг країни з використанням міждисциплінарного підходу до вирішення проблеми, що передбачає отримання позитивного результату при поєднанні новітніх досягнень теорій конкурентних переваг, глобалістики, регіоналістики та інституціоналізму (рис. 2).



Джерело: складено авторами

Рис. 2. Гіпотеза формування конкурентних переваг України в умовах регіоналізації європейського економічного простору

Відповідно до гіпотези, створення і розвиток конкурентних переваг країни активізується при поєднанні можливостей кількох країн у реалізації важливих інноваційних завдань, зважаючи на процеси глобалізації інноваційної сфери. Ефективним засобом спільного використання можливостей, які створюють підґрунтя для окреслення додаткових конкурентних переваг країни, є механізм формування і функціонування євро регіонів.

Економічна регіоналізація в умовах глобалізації стає:

- важливим чинником розвитку країн-учасників, зважаючи на його багатофакторність і створення передумов для формування нових (додаткових) конкурентних переваг країни і окремого регіону;
- засобом розвитку економічних зв'язків із домінуванням наднаціональних інтересів, що, у свою чергу, підсилює тенденцію формування глобального економічного простору;
- інструментом лібералізації ринків через посилення відкритості економік в межах створеного угруповання та балансування рівнів розвитку залучених (зацікавлених) територій;
- стимулом реформування (у т.ч. гармонізації) регуляторних механізмів мезорівня в межах створеного угруповання;
- інструментом досягнення конкретних цілей розвитку територій і пов'язаних з ними цілей розвитку держави в цілому.

Незважаючи на відсутність вичерпного і загально визнаного тлумачення єврорегіонів, вважаємо за доцільне на основі узагальнення існуючих теоретичних підходів сформулювати сутнісні елементи таких утворень, що дозволить, на наш погляд, удосконалити понятійний апарат. Ми вважаємо, що в умовах формування інформаційного суспільства трактування єврорегіону повинно враховувати такі концепти:

- часткове економічне нівелювання (абстрагування) від існуючих державних кордонів і формування на цій основі особливих територій з генеруванням нових конкурентних переваг для територій і держав-учасників шляхом забезпечення достатнього (нового) рівня інституціоналізації, гармонізації їхнього законодавчого поля для вирішення окреслених спільних проблем;
- переосмислення традиційної моделі державного управління «центр-периферія» з метою усунення асиметрії у розвитку територій і формування нового бачення державного й міждержавного устрою;
- розгляд єврорегіонів як найбільш прийнятних засобів для забезпечення економічної самодостатності зацікавлених сторін, а також як нових (додаткових) центрів формування інтегрованих конкурентних переваг країни шляхом узгодження (поєднання) інтересів по обидві сторони кордону.

Отже, ми пропонуємо визначення міжнародного регіону, яке базується на сформованих мегатенденціях зростання ролі регіонів у глобалізаційних процесах, трансформації конкурентних відносин у міжнародну конкуренцію регіональних умов господарювання та видозміні у цьому контексті ролі держави. Відповідно, міжнародний регіон доцільно трактувати як територіальне економічне утворення міждержавного характеру, яке фіксується організаційно, має виражену специфічність, спільність (або взаємну пов'язаність) проблем розвитку його складових частин, створюється для реалізації особливих цілей розвитку територій та формування нових (додаткових) конкурентних переваг з урахуванням виходу за межі державного кордону. Це здійснюється на основі гармонізації регіональних та державних інтересів кожної з країн-учасниць, а також створює підґрунтя для формування

поліцентричної системи розвитку кожної держави при беззаперечній просторовій єдності держав-учасниць.

Конкурентні переваги міжнародного регіону ми пов'язуємо з формуванням набору додаткових компетенцій (крім природних, традиційних), набутих на основі інноваційного використання потенціалу прикордонних територій двох або більше країн. Розгляд єврорегіонів як сполучної ланки у формуванні пріоритетів, гармонізації стратегій діяльності європейських структур, органів державної влади країн ЄС та України на всіх рівнях ієрархії управління економічними системами дозволив визначити ці можливості як основну потенційну конкурентну перевагу єврорегіону, а побудова узгоджених заходів регіональної і конкурентної політики, які виходять за межі національних кордонів і забезпечують ефект синергії, може розглядатися як інтегрований інноваційний управлінський продукт. Практична реалізація такого підходу забезпечить, з одного боку, прискорене інтегрування України до світового господарства за високого рівня відкритості економіки, а з іншого – активізує зміну моделі розвитку економіки (від наздоганяючого до випереджуючого типу), а також уможливить подолання «паростків» системної кризи несумісності з економіками розвинутих країн і сформує передумови для створення центрів випереджуючого зростання, що важливо для реалізації інноваційної моделі розвитку економіки.

У цьому контексті доречно дослідити й рейтинги конкурентоспроможності європейських країн, які є партнерами (або потенційними партнерами) ряду областей України у створенні єврорегіонів. Як видно з табл. 2, рейтинги окремих постсоціалістичних країн Європи упродовж останніх років вищий від рейтингу України.

Таблиця 2

Рейтинг країн-партнерів областей України у створенні єврорегіонів за індексом глобальної конкурентоспроможності у 2001-2012 рр.

Країна	Місце в рейтингу за роками											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Російська Федерація	63	65	70	70	53	62	58	51	63	63	66	67
Білорусь*	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Румунія	56	67	75	63	67	68	74	68	64	67	77	78
Молдова**	x	x	x	x	x	x	x	x	x	94	93	87
Польща	41	43	42	60	43	48	51	53	46	39	41	41
Угорщина	28	31	33	39	35	41	47	62	58	52	48	60
Словаччина	40	41	43	43	36	37	41	46	47	60	69	71

Джерело: складено за «The Global Competitiveness Report» 2001-2013 рр. [1].

Примітка:

*Білорусь не представлена в міжнародних рейтингах Світового економічного форуму.

** Дані по Молдові доступні лише за 2010-2013 рр.

Це дозволяє стверджувати про існування достатнього рівня мотивації для

українських територій у створенні єврорегіонів як засобів використання позитивних відмінностей країн-партнерів при формування конкурентних переваг регіонів і, відповідно, країни.

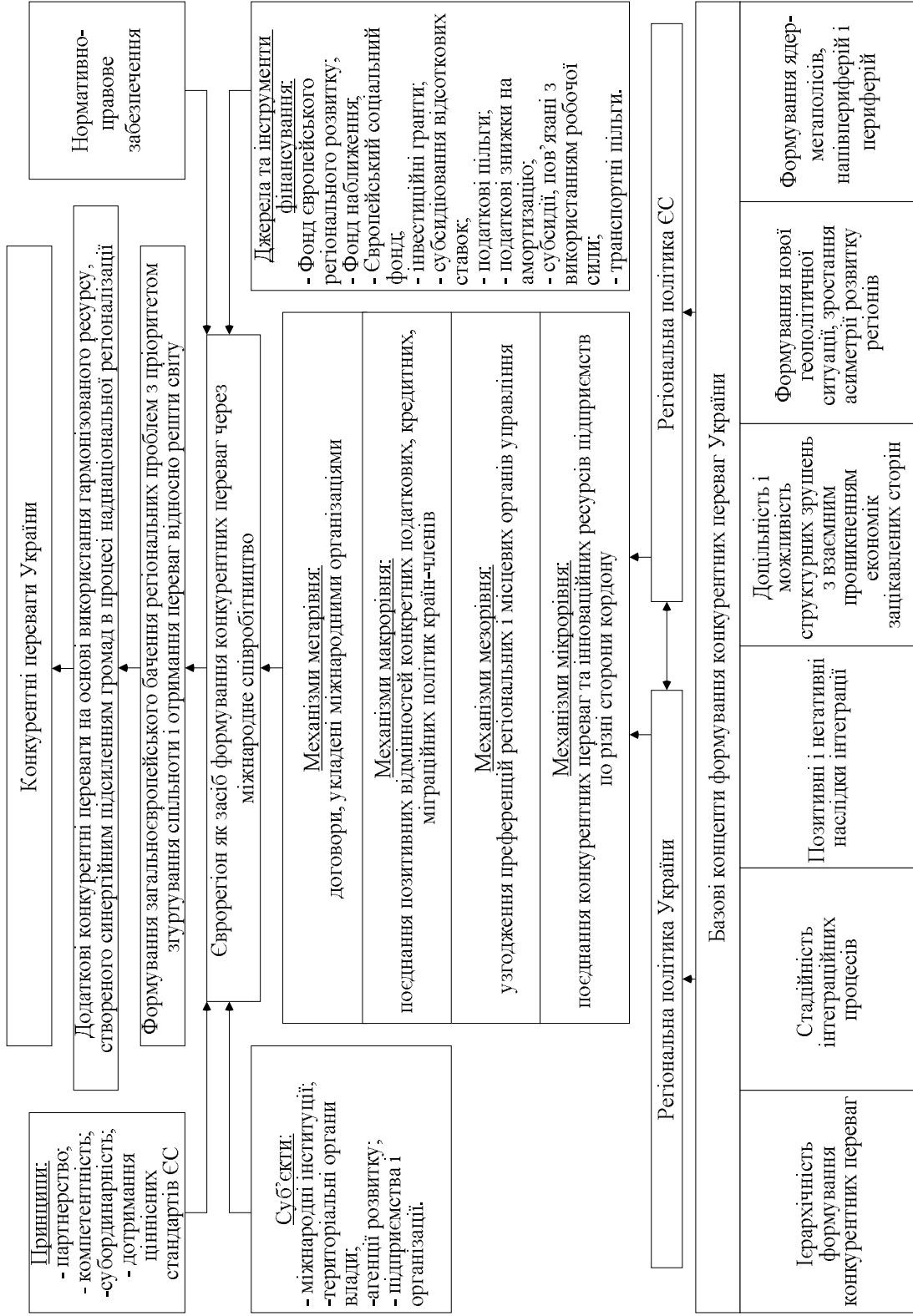
Ґрунтуючись на запропонованому визначенні міжнародних регіонів та їхніх конкурентних переваг, нами розроблено і теоретично обґрунтовано концепцію формування конкурентних переваг України в середовищі регіоналізації європейського економічного простору як систему поглядів, що демонструють спосіб персонального сприйняття і трактування можливостей отримання додаткових конкурентних переваг країною (рис. 3). Це досягається шляхом створення інтегрованого гармонізованого ресурсу через механізм синергійного організаційно-економічного підсилення територій в процесі транснаціональної регіоналізації. Впровадження концепції забезпечить формування конкурентних переваг України через логічну послідовно-паралельну реалізацію етапів розвитку пріоритетних сфер економіки регіонів і розроблення та імплементацію гармонізованої регіональної політики, орієнтованої на європейські стандарти.

Ефективність заходів щодо формування й реалізації конкурентних переваг єврорегіонів за участю областей України залежить від дієвості європейської і вітчизняної регіональних політик, які у гармонії з впливами наддержавних (міжнародних) утворень формують середовище для створення нових конкурентних переваг регіонів і держави, а також розвитку існуючих конкурентних переваг. Тому наступним логічним кроком проведеного нами дослідження стало вивчення механізмів нормативно-правового, організаційного та економічного забезпечення заходів європейської та української регіональних політик у контексті побудови й реалізації конкурентних переваг єврорегіонів за участю областей України.

Основним концептами сучасної політики регіонального розвитку ЄС, що окреслилися в результаті трансформації пріоритетів цілевстановлення, як показують результати наших досліджень, є:

1. Формування конкурентних переваг відносно решти світу, хоча запланованого економічного зростання та перетворення ЄС у найконкурентоспроможнішу економіку світу (відповідно до Лісмабонської стратегії) не було забезпечено. Зміна тенденцій розвитку глобалізованого світу і, відповідно, пріоритетів розвитку ЄС призвели до трансформації поглядів на регіональну політику. Нами виявлено тенденцію еволюціонування нормативно-правового забезпечення функціонування єврорегіонів від координаційної функції і забезпечення вільних умов конкуренції до загальноєвропейського бачення регіональних проблем з пріоритетом згуртування спільноти і отримання нових переваг міждержавними утвореннями відносно решти світу.

Така політика більше не розглядається як механізм допомоги регіонам у досягненні середніх показників по ЄС (що, втім, не втратило своєї важливості): розвиток глобальної конкуренції зумовлює необхідність створення сприятливих умов для конкуренції ЄС з іншими регіонами світового ринку і успішними регіональними економіками.



Джерело: розроблено авторами

Рис. 3. Основні положення концепції формування конкурентних переваг України в умовах регіоналізації європейського економічного простору

2. Впровадження політики згуртування і солідарність багатших країн з біднішими країнами і регіонами. Низькі темпи розвитку в бідних країнах-учасниках є втратою потенціалу та можливостей для ЄС. Інвестування в сучасну інфраструктуру та інноваційну діяльність, краща освіта і професійна підготовка для людей у слаборозвинених регіонах створюють передумови для формування нових конкурентних переваг, відкриваючи нові ринки та розширюючи економічний потенціал усіх країн-учасників.

3. Зосередження на ефективному пошуку й використанні регіональних і місцевих ресурсів для побудови нових конкурентних переваг на інтеграційній основі, зважаючи на безальтернативність реалізації інноваційної моделі розвитку. Як відомо, інновації часто продукуються невеликими інноваційними підприємствами в регіонах, однак у таких випадках для забезпечення ефективного інноваційного процесу та отримання вигод необхідна співпраця з іншими гравцями ринку.

Як показує аналіз тенденцій, прогнозних оцінок і ряду перспектив трансформації регіональної політики ЄС, упродовж 2007-2013 рр. планується реалізувати нові кроки у вирішенні завдання згуртування країн, що є членами цієї спільноти. Визначені цілі (конвергенція як сприяння економічному зближенню країн-учасників, у першу чергу – з новими членами ЄС; регіональна конкурентоспроможність та зайнятість; європейська територіальна кооперація, пов'язана з розвитком співпраці між регіонами і країнами для зменшення значущості національних кордонів), будуть досягнуті, як наголошують експерти ЄС, за умови їх здійснення на транскордонному, наднаціональному і міжрегіональному рівнях.

Аналіз означених трансформацій дозволяє стверджувати про зміну пріоритетів розвитку і створення нового підґрунтя й додаткових джерел для формування конкурентних переваг єврорегіонів, а також про зменшення економічного значення національних кордонів у процесі розвитку співпраці. Для дослідження зазначеного феномену єврорегіонів в умовах України звернемося до результатів вивчення структури експортно-імпоротної діяльності областей нашої держави, що входять до складу єврорегіонів (табл. 3).

Таблиця 3

Структура зовнішньоторговельних потоків областей України, що входять до складу єврорегіонів, за рівнем технологічності, % (2002-2010 рр.)

Євро-регіони	Рівень технологічності	2002		2004		2006		2008		2010	
		Екс-порт	Ім-порт	Екс-порт	Ім-порт	Екс-порт	Ім-порт	Екс-порт	Ім-порт	Екс-порт	Ім-порт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Карпатський	I	1,21	0,00	3,17	0,00	0,25	0,00	0,54	0,00	1,32	0,00
	II	24,52	20,03	29,44	32,46	37,15	47,23	44,18	50,64	46,01	43,15
	III	27,41	63,65	33,74	54,67	28,98	38,29	21,02	38,59	14,11	38,96
	IV	46,86	16,32	33,66	12,87	33,62	14,48	34,26	10,77	38,56	17,89

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Буг	I	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	II	16,65	0,00	28,38	0,00	22,71	0,00	35,25	0,00	53,05	0,00
	III	26,48	84,93	19,27	91,13	31,05	86,03	21,70	88,75	14,12	78,51
	IV	56,87	15,07	52,35	8,87	46,23	13,97	43,05	11,25	32,83	21,49
Верхній Прут	I	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	II	36,10	19,86	33,64	20,84	41,22	28,73	34,81	45,91	24,86	47,36
	III	41,99	75,66	49,96	70,28	37,27	62,05	27,86	42,79	20,07	27,89
	IV	21,91	4,48	16,41	8,88	21,52	9,22	37,33	11,30	44,93	24,75
Слобожанщина	I	x	x	15,11	5,54	9,82	4,40	7,89	4,70	20,93	8,67
	II	x	x	55,75	50,33	58,41	58,27	53,87	56,75	41,62	42,50
	III	x	x	15,47	32,11	16,13	24,38	16,78	30,55	12,56	37,22
	IV	x	x	13,68	12,03	15,63	12,95	21,45	8,00	24,89	11,61
Дніпро	I	x	x	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	II	x	x	16,59	40,24	22,39	63,90	25,56	68,49	16,21	55,14
	III	x	x	28,16	0,00	15,22	0,00	8,63	0,00	14,55	1,97
	IV	x	x	55,25	59,76	62,39	36,10	65,81	31,51	69,24	42,89
Ярославна	I	x	x	x	x	x	x	0,55	0,00	1,45	0,00
	II	x	x	x	x	x	x	85,47	49,72	86,67	37,65
	III	x	x	x	x	x	x	4,27	5,61	2,46	6,48
	IV	x	x	x	x	x	x	9,97	44,67	9,42	55,87
Нижній Дунай	I	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	II	23,88	21,40	38,90	23,39	65,35	35,27	36,84	23,89	22,61	14,27
	III	53,40	67,08	51,07	67,98	16,77	35,22	45,10	55,05	38,45	56,42
	IV	22,72	11,52	10,03	8,63	17,89	29,51	18,06	21,07	38,94	29,31
Донбас	I	x	x	x	x	x	x	x	x	2,42	x
	II	x	x	x	x	x	x	x	x	25,37	43,28
	III	x	x	x	x	x	x	x	x	24,10	38,51
	IV	x	x	x	x	x	x	x	x	48,11	18,21

Джерело: складено авторами на основі даних [8] та власних розрахунків

Дослідження показало, що в даний час входження українських територій до європейського економічного простору відбувається за сировинним і низькотехнологічним сценарієм. Підсумки аналізу експортно-імпортних операцій областей України – учасниць єврорегіонів за рівнем технологічності (за методикою Організації економічного співробітництва і розвитку) засвідчили, що високотехнологічну продукцію у значних обсягах експортує лише єврорегіон «Слобожанщина», а всі інші області, що є членами єврорегіонів, експортують переважно низькотехнологічну продукцію, що підтверджує вичерпність конкурентних переваг і відсутність значного потенціалу їх нарощування.

Існуюча структура імпорту також недостатньо сприяє формуванню і розвитку нових конкурентних переваг України, які б відповідали вимогам інформаційного суспільства і переходу на інноваційну модель розвитку. Причини такої ситуації ми вбачаємо у відсутності достатньої мотивації

іноземних партнерів імплементувати новітні технології в українську економіку, залишаючи за нею роль постачальника сировини.

Оцінюючи стимули розвитку співпраці територій України з сусідніми країнами у контексті побудови конкурентних переваг територій і країни загалом, звернемося до Концепції державної регіональної політики України [9]. Аналіз її основоположних пунктів дозволив констатувати, що недостатня активність українських територій у створенні транснаціональних структур пояснюється поверхневистю й обмеженістю регіональної політики України у цьому актуальному напрямі розвитку співпраці країн в умовах активізації регіоналізації європейського економічного простору.

Нами виокремлено спільні недоліки співпраці територій України в існуючих нині єврорегіонах за їхньою участю:

1. Відсутність чіткості й однозначності у формуванні пріоритетів співпраці в межах єврорегіону з боку регіональних та місцевих органів влади, а також відсутність чітко окресленого місця єврорегіонів в інституційному середовищі, що й підтверджує текст Концепції регіонального розвитку України.

2. Відсутність достатнього інституційного базису для забезпечення повноцінного регіонального розвитку на основі розвитку транскордонного співробітництва та високий рівень інертності регіональних органів влади районного й місцевого рівнів.

3. Недостатність інформаційного забезпечення розвитку транскордонного співробітництва та слабкість заходів Public Relations, що призводить до недостатнього рівня поінформованості громадськості та суб'єктів господарської діяльності відповідних територій.

4. Значно менша, порівняно з країнами-партнерами, фінансова підтримка міжнародних проектів, що пояснюється, в числі інших чинників, відсутністю достатнього досвіду співпраці з міжнародними структурами та управління міжнародними проектами.

5. Низький рівень довіри громад щодо реалістичності можливого самозабезпечення територій, у тому числі й шляхом створення єврорегіонів. Це пояснюється специфікою менталітету, недостатністю розвитку громадянського суспільства, а також відсутністю широкомасштабних інформаційних кампаній щодо ефективного функціонування єврорегіонів.

6. Опосередкований вплив результатів діяльності єврорегіонів на регіональний розвиток та недостатній досвід апробації нових інституційних механізмів, що не забезпечує отримання миттєвого (короткотермінового) ефекту.

7. Неприродність (штучність) багатьох транскордонних утворень за участю областей України. Значне число таких міжнародних регіональних угруповань є декларативними і суттєво не вплинули на зростання економіки відповідних територій.

8. Мінімальне використання конкурентних переваг і можливостей стимулювання транснаціонального економічного розвитку територій, що охоплені єврорегіонами за участю областей України. Усунення цього недоліку можливе на основі подолання поширеної в наукових і підприємницьких колах думки щодо периферійності прикордонних територій.

Зважаючи на відсутність ефективної Концепції національної регіональної політики, а також враховуючи досвід країн ЄС, ми дійшли висновку, що сучасна стратегія регіонального розвитку повинна бути спрямована на формування поліцентричної децентралізованої системи з поступовою передачею функцій від центру до мережі динамічних регіональних центрів. При цьому першочерговим завданням стає забезпечення гармонізації європейської та української регіональних політик на всіх рівнях управління економічними системами.

На закінчення сформулюємо перелік реальних і потенційних ефектів, які можуть бути отримані Україною (або ж отримуються частково) від розвитку регіональних утворень міждержавного рівня:

- створення додаткових гарантій стабільного розвитку через забезпечення міжрегіонального вирівнювання розвитку територій;
- усунення диспропорцій у рівнях розвитку регіонів і зниження напруги між регіонами-донорами і регіонами-реципієнтами;
- просування інноваційних технологій, у тому числі управлінських, залучення інвестицій;
- формування нового іміджу областей України, що стали учасниками єврорегіонів;
- диверсифікація джерел наповнення державного бюджету.

Література

1. The Global Competitiveness Report 2012 – 2013 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global Competitiveness Report_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global%20Competitiveness%20Report_2012-13.pdf).
2. Конкурентоспроможність економіки України: місце України в основних світових рейтингах / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
3. The Global Competitiveness Report 2008 – 2009 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global Competitiveness Report_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global%20Competitiveness%20Report_2012-13.pdf).
4. Концепція Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007 – 2015 роки. – К. : НАН України, 2007. – 220 с.
5. У світовому рейтингу Україна пасе задніх / / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.psv.org.ua/arts/suspilstvo/view-432.html>.
6. Україна у цифрах у 2010 році Статистичний збірник. – К., 2011. – 252 с.
7. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
9. Концепція державної регіональної політики / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://perevalsk.info/content/view/316/66/>.

1.8. ДИНАМІЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ДОСЛІДЖЕННЯ ПАРАМЕТРІВ КОНКУРЕНТНОГО ПРОЦЕСУ: СУТНІСТЬ, РІВНІ, ОЦІНКА

Дослідження процесів конкуренції дозволяє дати наукову оцінку протікання даного явища з урахуванням змін в системно-методологічній базі управління конкурентними перевагами суб'єктів ринку. Проблеми, що виникають при здійсненні ринкової діяльності, свідчать про невідповідність, а часом і безпорадність інституційних структур в роботі благотворного впливу на розвиток конкуренції.

Недолік теоретично перевірених підходів до обґрунтування способів оцінки станів конкуренції, витікає з розмитого розуміння суті процесів конкуренції і приводить до промахів в підборі методів аналізу (на рівні суб'єктів здійснення господарського процесу) і прийомів регулювання цього явища (з боку державних інститутів). Складність ситуації полягає в тому, що значущість, яка надається конкуренції, існує на тлі загальноприйнятого розуміння її природи і змісту. Навіть у сфері економічного аналізу, де конкуренція завжди знаходилася в центрі уваги вчених, так і не було створено концепції, яка могла б слугувати фундаментом для подальшого розвитку методології і практики [1, с. 5].

Як справедливо відзначив П. Мак-Налті «серед всіх концепцій, які використовуються в економічній теорії, немає концепції, яка була найбільш фундаментальною і найменш задовільно розробленою, в ніж концепція конкуренції» [2, с. 639].

Конкуренція, будучи рушійною силою розвитку товаропродукуючого суспільства і головним інструментом ефективного розподілу ресурсів за секторами економіки, складає основну форму поведінки конкурентів на ринку. Порівняно з промислово розвиненими країнами рівень розвитку конкуренції в умовах національної економіки все ще недостатній для її позитивного впливу на процеси її довгострокового розвитку.

У Щорічному посланні Президента України В.Ф. Януковича до Верховної Ради України (2011 р.) відмічено, що «пошук власної моделі розвитку – це передусім намагання визначити оптимальний шлях побудови сучасної, *конкурентоспроможної*, привабливої для життя країни. Безперервна модернізація та *інноваційність* – такою має бути універсальна формула не тільки політичного й економічного, а й соціального *розвитку*» [3, с. 8]

В рамках даного дослідження необхідно з'ясувати можливість і доцільність розгляду конкурентного процесу на динамічній основі. Необхідно також відзначити, що метою такого розгляду є перегляд традиційних методів і форм регулювання конкуренції в масштабах національної економіки. Такий перегляд повинен здійснюватися виключно в рамках існуючої законодавчої бази формування конкурентної політики держави і антимонопольного регулювання.

Стаття 42 Конституції України встановлює принцип державного захисту добросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності [4].

Особлива увага Основного Закону нашої держави до економічної конкуренції впливає з її ключового місця як в системі ринкової економіки, так і у системі демократичного суспільства. Адже саме вільне змагання підприємців з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими забезпечує:

- у *економічній сфері*: найбільш ефективний розподіл обмежених суспільних ресурсів; максимально ефективне використання кожним виробником наявної в нього частки суспільних ресурсів; створення та впровадження нових товарів, послуг, технологій, сприяння науково-технічному прогресу;

- у *соціально-політичній сфері*: підвищення загальносуспільного добробуту як основи створення добробуту й особистої свободи шкільного члена суспільства; свободу вибору кожним членом суспільства своїх господарських та міжособистісних зв'язків; недопущення концентрації ринкової і, як наслідок, суспільної влади в окремих осіб чи груп осіб.

На відміну від більшості країн з розвинутою ринковою економікою, для яких конкуренція протягом принаймні останніх століть була природним станом господарських відносин, Україні довелося пройти шлях від планово-адміністративної системи, що практично виключала повноцінні конкурентні відносини у сфері легального господарювання, до країни з міжнародною визнаною ринковою економікою. Це передбачало в минулому й передбачає сьогодні активну роль держави не лише в захисті, але й у створенні та *розвитку конкуренції*.

Проте, планування та реалізація державою заходів щодо створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення їх взаємодії на недискримінаційних засадах, сприяння зростанню на основі дії конкурентних механізмів ефективної соціально орієнтованої економіки потребує *об'єктивної та обґрунтованої оцінки стану та рівня розвитку економічної конкуренції в Україні* [5, с. 3].

На нашу думку, істотно підвищити ступінь обґрунтованості процесу конкурентного розвитку економіки можна виключно на основі виділення динамічного підходу як базового, для ухвалення і розгляду змін в програмах і концепціях соціально-економічного розвитку галузей, регіонів, окремих ринків. Крім того, легко побачити зв'язок процесів економічної динаміки і роль інноваційної стратегії в забезпеченні конкурентних переваг. Складність вивчення зв'язку виявляється в наявності багаторівневого характеру протікання конкурентних процесів на рівні взаємодії підприємств (системи мікрорівня), галузей і ринків (системи мезорівня) і державної політики у сфері регулювання інновацій і конкуренції (система макрорівня). Для часткового вирішення виділеної наукової проблеми доцільно залучати математичний апарат системної динаміки, імітаційного моделювання і моделювання міжгалузевої взаємодії.

Згідно загальноприйнятої точки зору теоретиків суть явища конкуренції можна інтерпретувати різним чином залежно від підходу: *поведінкового, структурного і функціонального*. Від переваги, відданої тому або іншому

підходу, залежить застосування тих або інших методів оцінки станів конкуренції.

Перший підхід визначає конкуренцію тільки як змагання на ринку. Він заснований на буденному розумінні конкуренції як суперництва за кращі результати в будь-якій сфері. Ідеї поведінкового підходу конкуренції були розвинені представниками неокласичної школи: А. Маршаллом, М. Муром, У. Джевонсом, П. Хайне. Вони розглядали конкуренцію як боротьбу за обмежену кількість економічних ресурсів і особливо – за гроші споживача, на які їх можна придбати. Поведінкова інтерпретація конкуренції простежується і в роботах М. Портера, який розглядає поведінку конкуруючої фірми в двох аспектах вигідного розподілу ресурсів: скорочення витрат і диференціація властивостей продукту [6]. При цьому неминучість впливу зовнішнього середовища оцінюється їм як чинник, що визначає стан конкуренції.

Другий підхід ґрунтується на сучасній теорії морфології ринку. Він дозволяє розробити критерії і підходи до оцінки станів конкуренції (при цьому конкуренція це зміна станів), що забезпечує державне втручання в хід розвитку конкуренції на ринках. Структурний підхід до розуміння суті і до оцінки станів конкуренції в свідомості учасників ринкових процесів переважає над поведінковим. При цьому конкуренція розглядається в ньому як стан ринку, при якому число фірм, що продають однорідний продукт, повинно бути настільки велике, а частка конкретної фірми на ринку настільки мала, що ніяка фірма одна не може вплинути на ціну товару шляхом зміни обсягу своїх продажів. У цьому підході вважається, що стан конкуренції характеризує ступінь залежності загальних ринкових умов від поведінки окремих учасників. У основу класифікації ринків структурним підходом покладені різні критерії. До найбільш поширеним відносять число учасників ринку, чисельність продавців, характер продукту, частка фірми на ринку і так далі

Структурний підхід до пояснення конкуренції простежується в роботах А. Курно, К. Менара, В. Ойкена, Дж. Робінсон, Е. Чемберліна, Ф. Еджоурта, А. Юданова і інших впливових вчених. Саме вони заклали і розвинули основи уявлень про сучасну західну теорію чотирьох основних типів ринків: досконалої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополії і монополії. Така послідовність типів ринків в їх розумінні пов'язана із ступенем зменшення конкурентності, тобто з характером зміни станів конкуренції. У ній досконала конкуренція і монополія є взаємовиключними протилежностями, що разом з тим володіють діалектичною єдністю. При даному підході основна увага приділяється аналізу структури ринку за складом учасників і їх часткам на ринку. У даному підході вважається, що ретельне вивчення кожного виду структури ринку необхідне, для того, щоб виявити інтенсивність і стан конкуренції на ньому.

Третій підхід розглядає конкуренцію як обов'язковий елемент ринкового механізму, який направлений на усунення відхилень від нормального розвитку економіки. Суть конкуренції виявляється через функції, що реалізуються нею. В рамках класичної економічної теорії конкуренція розглядається як сила, що функціонально забезпечує взаємодію попиту і пропозиції, врівноважує

ринкову ціну; як механізм регулювання пропорцій суспільного виробництва, який сприяє переливу капіталів з галузі в галузь. Для того, щоб надалі виділити наочне поле для формування нового підходу до вивчення конкурентних відносин необхідно з'ясувати: як співвідносяться між собою існуючі підходи.

На думку Г.Б. Клейнера зіставлення структурного і поведінкового підходів позбавлене сенсу [7]. С.Б. Авдашева вважає «що спроби штучного схрещування альтернативних підходів до визначення поняття конкуренції не є плідною метою» [8, с. 14].

На нашу думку критичний аналіз ефективності того чи іншого підходу повинний базуватися на системному підході. Системний підхід до вивчення будь-яких явищ, зокрема конкуренції, вимагає її розгляду в двох основних ракурсах: внутрішньому і зовнішньому. При цьому питання про оцінку і вимірювання конкуренції є, що називається передчасним.

Внутрішній ракурс: конкуренція – це відношення між господарюючими суб'єктами, що задовольняє певним правилам конкурентної поведінки, які повинні дозволяти відрізнити конкурентні відносини від, скажімо, коопераційних.

Зовнішній ракурс: конкуренція – це певне явище в економіці, що задовольняє деяким умовам.

Ці два види опису утворюють природну пару. Що ж до завдань структурного підходу, то він визначає лише передумови конкуренції, її формат, констатує її наявність або відсутність, її ефективність або неефективність. Тому найбільш актуальна наукова проблема в даній області повинна базуватися на системі новітніх принципів і методів, що виражають суть конкуренції як відносин між суб'єктами (з обов'язковим відстеженням напряму їх розвитку в часі і просторі) і як одного з економічних явищ в динаміці. Ось такий погляд на конкуренцію як процес є на наш погляд продуктивним, тобто таким, який надалі здатний співвіднести напрями державної політики у сфері регулювання розвитку суб'єктів ринку і захисту їх інтересів в рамках антимонопольного регулювання.

Сьогодні в Україні поширена точка зору, згідно якої саме конкуренція є домінуючим чинником і рушійною силою економічного розвитку: які б недоліки в економіці не наголошувалися (наприклад, недостатня сприйнятливність до інновацій, низька якість продукції, низький середній рівень життя громадян і тому подібне), вони можуть бути усунені або ослаблені шляхом позитивної динаміки конкурентних процесів в тих або інших сферах (реальний сектор, споживчий сектор, інформаційний сектор, інфраструктура і так далі). Відповідно розвиток конкуренції розглядається чи не як панацея від всіх економічних хвороб, а конкурентоспроможність господарюючих суб'єктів, територій, країн зростає до головної характеристики їх життєздатності і ефективності в цілому. На нашу думку, конкуренція дійсно є одним з небагатьох фундаментальних чинників економічного розвитку, але відводити їй роль базової умови дещо передчасно. Для дослідника природи конкурентних відносин базовим може стати принцип, на який спиратиметься цілісна концепція конкурентної динаміки. Таким принципом може стати, наприклад

орієнтація на розвиток, критерій стабільності, адаптивності, гнучкості процесів функціонування систем будь-якого рівня складності.

Досить пригадати, що разом з конкуренцією в економічному середовищі діють такі не менш могутні сили, як кооперація, інтеграція, коеволюція (зумовлений або збудований узгоджений розвиток). При цьому жодна з перерахованих форм взаємин між суб'єктами не повинна бути такою, що є достатньою в масштабах всієї економіки. Визначити оптимальні для даної економіки пропорції і форми взаємодії цих сил – основне, на наш погляд, завдання пошуку моделі господарського розвитку країни. Завдання складне і вимагає істотного перегляду ролі інституційного забезпечення процесів розвитку на різних рівнях – від мікро до макрорівня.

Останнім часом фокус уваги економічної науки почав зміщуватися з конкурентних «сил відштовхування» на коопераційні «сили тяжіння» і еволюційно-коеволюційні «сили інерції». Навіть сучасні маркетингові концепції ґрунтуються на розумінні відносин між постачальником і споживачем не як бажання реалізувати (здавалося б протилежні) власні інтереси, а як прагнення до «сумісного створення цінності» [9].

У роботах відомого російського фахівця з питань теорії конкуренції Ю.В. Таранухи проведений детальний аналіз конкуренції як системи і процесу, з її інтерпретацією на основі комплексу завдань економічної теорії [1]. Автор стверджує, що з погляду полеміки, коли «говорять про теорію, про структурну, поведінкову і інші передумови, не враховується той факт, що автори цих підходів не ставили перед собою завдання створення теорії конкуренції як такої» [1, с. 19]. У всіх існуючих теоріях конкуренція виступає своєрідним інструментом для вирішення інших завдань. І в цьому сенсі структурний *підхід базується на завданнях неокласиків* – довести будь-яким способом, що ринок може досягти рівноваги; отже тут конкуренція виявилася вдалим механізмом, який може показати і довести це положення.

Неоавстрійська школа – це, перш за все суб'єктивне сприйняття економічного життя. Звідси беруть свій початок праці Ф. Хайека, І. Кирцнера і інших учених. Додамо до цього підприємницький підхід, головний недолік якого полягає в ігноруванні трактування К. Маркса, який не тільки ставив перед собою завдання створення теорії конкуренції, але й обґрунтував положення, що конкуренція в ринковій економіці є ядром і механізмом роботи цієї системи [10]. Те, що йому не вдалося створити теорію, – це інше питання. У цьому Ю.В. Тарануха бачить головну проблему сучасних досліджень конкуренції. В зв'язку з цим, кажучи про системний підхід, дослідниками підкреслюється, що з урахуванням цієї обставини може і повинна бути створена системна або комплексна, *єдина теорія конкуренції*.

Цілком розділяючи дану точку зору, можна стверджувати, що цілісна теорія конкуренції може відбутися не як просте поєднання в принципі патологічно різних підходів, що ніяким чином не сполучаються, а навпаки.

Хоча структурний підхід – це дещо спотворене уявлення про конкуренцію (тому що це статика) він необхідний виключно для *вимірювання конкуренції* як статичний метод досліджень. Без нього не обійтися. За ним

потрібно і можна закріпити роль базового елементу діагностики конкуренції, оскільки структурний аналіз виступає в ролі основи подальших діагностичних процедур будь-якого рівня складності. Хоча потрібно чітко розуміти, що конкуренція повинна розглядатися і розумітися виключно як *процес*. Інше питання, що ми вкладаємо в це поняття, який зміст?

Точка зору авторів зводиться до того, що конкуренція – дуже складне багатовимірне поняття, звідси і множинність підходів і трактувань. У цьому сенсі як мінімум конкуренція повинна розглядатися як відносини взаємодії, що виникає в ринковій економіці в цілому, і як дія.

В зв'язку з цим важливо виділити дві сторони. Об'єктивна сторона – це перш за все *умови конкуренції*, те, що примушує конкурувати і не дозволяє суб'єктам вийти за рамки конкурентного суперництва. В цьому випадку якраз доречний і найбільш змістовний підхід К. Маркса, в тому сенсі, що конкуренція має характер примушення. З іншого боку, в конкуренції присутній і суб'єктивний елемент. Він дуже значний і вкрай важливий, тому що конкуренція не буває просто відношенням, конкуренція – це завжди *дія*.

Вважаємо продуктивними розглядати конкуренцію як процес суперництва, в якому дії конкурентів обмежують можливості інших учасників ринку. Якщо розглядати конкуренцію під таким кутом, можна в деякій мірі примирити всі підходи, позиції, дослідників з тим щоб виділити такий підхід, який повною мірою відповідав би завданням інноваційного розвитку економіки на принципово новій основі. Критика динамічного підходу до вивчення конкуренції, а тим більше принципово новій категорії «конкурентна динаміка» буде зводиться до того що важливіше для методології: конкуренція це безперервний процес або зміна станів ринку. У динамічному підході, який долає недоліки тих підходів (або їх елементів), що існують, якщо розглядати конкуренцію як об'єктивний процес, як якусь даність і систему відносин, це, звичайно, *процес змін, що ставить за мету орієнтувати систему на розвиток (адаптацію, гнучкість), а не на кількісний приріст результату (зростання)*.

Проте суб'єктивно, з погляду окремого її учасника конкуренція не може розглядатися як щось нескінченне. Для конкретного учасника ринку, конкуренція – це *ситуація*, що склалася сьогодні і що вимагає ухвалення конкретних рішень. Гарвардська парадигма, теорія М. Портера, мікроекономічний аналіз – найбільш практичні для цього інструменти, що дозволяють розібратися в конкурентній ситуації. Грубо кажучи, тут застосуємо портеровський підхід: вивчити ситуацію, конкурентні сили, які на неї впливають, ухвалити рішення. У цьому сенсі можна розглядати конкуренцію з погляду дійової особи як деяку ринкову ситуацію, яка виникає.

На думку Ю.В. Таранухи «марксистська школа є ключем до створення достовірно *системної теорії конкуренції*, в якій, знайдеться місце всім підходам. І тоді ми побачимо, що в інших школах і підходах увага концентрувалася на окремих, часткових сторонах конкуренції».

Тут ми дозволимо собі не погодитися з позицією такого авторитетного дослідника. Найбільш затребуваним і перспективним, але таким, що при цьому слабо опрацьований в методологічному плані є шумпетеровський підхід. Знати

«механізмом роботи цієї системи» і управляти конкурентними перевагами на інноваційній основі не одне і те ж. Будь-якому теоретику досить просто пояснити факторний вплив, структурну сторону конкурентних відносин, протидію суб'єктів на ринку. А що цікавить практиків? Підходи, методи і механізми які дозволяють не тільки сформувати, але і утримувати конкурентні переваги тривалий термін: культивувати їх особливим чином від сегменту до сегменту, від ринку до ринку, протистояти кризам, бути готовим до циклічних коливань і не тільки на макрорівні. У цьому сенсі корисність функціонального підходу в цій системі невимірно вища, як в методологічному, так і в практичному плані. Для практики теза конкурентної динаміки проста: «тільки інновації як джерело довгострокової конкурентної переваги здатні забезпечити адаптивний і збалансований розвиток організації».

Якщо говорити про практичну сторону актуальності вивчення питань конкуренції, то структурний підхід дає аналіз структури ринку (ставить і вирішує дану задачу в рамках методів, показників, параметрів), визначає і аналізує частки ринку, і, в цьому сенсі виступає центральним інструментом антимонопольного регулювання. Поведінковий підхід – це власне аналіз конкурентних дій, конкурентної поведінки й її ефективності. Що ж буде практичним результатом структурного і поведінкового підходів? Візьмемо, наприклад, структурне дослідження конкуренції. Ми задаємо якісь умови антимонопольного регулювання: які можуть бути частки, скільки суб'єктів повинно бути на ринку з погляду ефективності самого ринку, можливості розвиватися, досліджуємо характер його внутрішніх імпульсів розвитку для того, щоб він по-перше ефективно функціонував, а по-друге збалансовано розвивався. І в цьому сенсі теорія конкуренції якоюсь мірою перетворюється на теорію антимонопольного регулювання.

З іншого боку, конкуренція як поведінковий феномен пов'язана з конкурентними діями. Тут ми оцінюємо, наскільки ефективно, корисно і цінно поведуться на ринку конкуренти, яка їх користь, які позиції вони повинні займати. Немає сумнівів в тому, чи є ефективною поведінка суб'єктів в умовах конкуренції, тобто це аксіома. Проте напрошується цілком логічне питання: що потрібно для цього робити, що цьому заважає? Таким чином, наукова проблема, стикаючись на виході з практичними результатами, ставить «на виході» питання про те, як розвивати конкуренцію і тому орієнтація на розвиток виступає своєрідним фільтром перевірки теоретичної актуалізації проблеми. Це в першу чергу відноситься до питань оцінки конкурентоспроможності на рівні підприємств, галузей і держави, розвитку апарату і інструментарію економічної діагностики, як такого, що найближче відповідає проблематиці прогнозу і оцінки наслідків конкурентних дій. Крім того, важливо виділити і розглянути регіональний розріз конкуренції за двома причинами: як найбільш слабо досліджений і суперечливий за природою суперництва; та такий, що має безпосереднє відношення до системи вибудовування державної взаємодії з суб'єктами ринку, підприємницькими структурами і їх об'єднаннями. Таким чином, елементи механізму забезпечення

нормальних умов для розвитку конкуренції в умовах національної економіки можна представити в наступному вигляді (рис. 1).

Істотним проблемним аспектом даного механізму є нечіткість опрацювання рівнів протікання економічних процесів, тобто видима відсутність рівнів конкуренції: мікро, мезо, макро. Проте на етапі критичного перегляду підходів і моделей вивчення конкурентного процесу це не можна вважати суттєвим недоліком, оскільки багаторівневе опрацювання важливе на етапі вдосконалення методів, розробки моделей, і, в даному випадку, може бути представлена в пропонованому механізмі умовно. Треба враховувати той факт, що універсальних методів дослідження конкурентної динаміки не існує, тому кожен рівень потребує складної концептуально-методичної роботи.

Потреби сучасного суспільства призвели до зміни характеру виробничих відносин, до застосування найманої праці, що підпорядковується інвестиційному руху капіталу. Тому, функція сучасної форми конкуренції – інвестиційне регулювання отримання прибутку учасниками системи в процесі виробництва і обміну товарних вартостей. Рушійною силою такої форми конкуренції, за К. Марксом, служить закон утворення ціни виробництва з єдиною нормою прибутку. На думку Л. Жигуна [11], стан конкуренції відбивається встановленням співвідношень між найманою працею і інвестованим капіталом. Це свідчить про те, що функціональна суть конкуренції полягає в усуненні відхилень від нормального розвитку економіки.

Власне можливості вимірювання конкуренції в деякій мірі і зумовлюють те визначення конкуренція, яким користується конкретний дослідник.

У тому випадку, коли вимірювання конкуренції передбачає вимірювання умов конкуренції або вимірювання результатів конкуренції, дослідник вимушений використовувати робочі визначення, які зводять конкуренцію переважно до умов або результатів.

Виникає питання - чому сьогодні так гостро стоїть проблема вимірювання конкуренції. Тому що сучасна конкуренція характеризується дуже високою динамікою. І якщо раніше всі ці показники концентрації на практиці в принципі працювали, то зараз зміни на ринках відбуваються настільки швидко, що ситуація міняється, поки ми її вимірюємо. Цим і продиктована необхідність зміни *формату оцінки конкуренції з аналітичного і статичного на діагностичний і динамічний*. Глибину такого стрибка ще тільки належить досягнути.

Розглянемо природу конкурентних дій в статичній. Це, насамперед, прагнення отримати додатковий дохід. Проте будь-яка, навіть незначна конкурентна дія завжди характеризується тривалістю в часі. Існують різні мотиви і формати конкурентних дій. Максимізація прибутку – короткостроковий напрям: швидко зняти сливки, зафіксувати прибуток, вивести активи. Другий напрям – це використання тимчасової монополії: технологічної, локальної, ексклюзивної і так далі. Є варіанти різних комбінацій цих дій. Наприклад, збільшення частки ринку в середньостроковому і довгостроковому періодах, як правило, відбувається на галузевому (мезо) рівні.

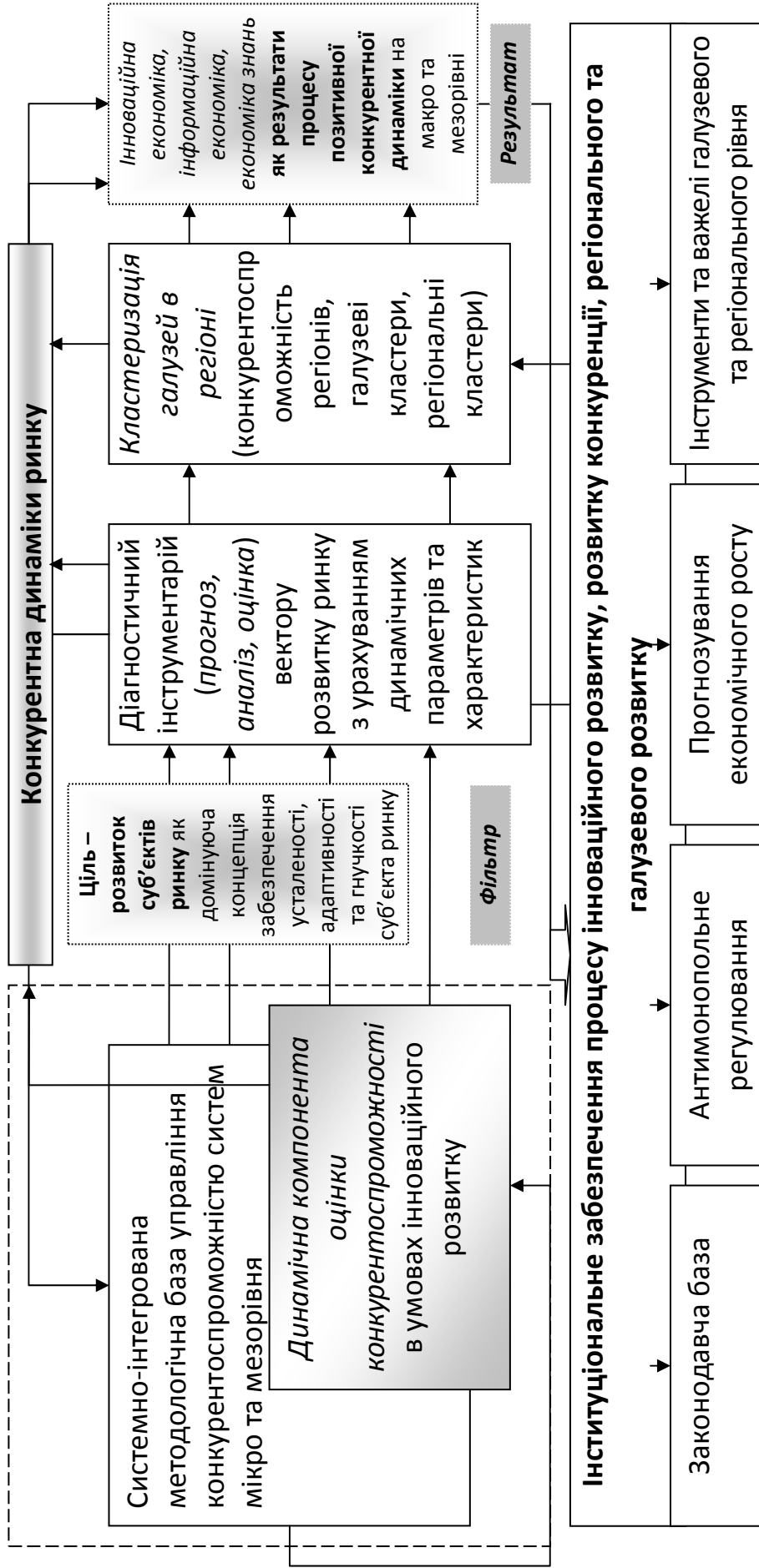


Рис. 1. Механізм забезпечення конкурентоспроможності економіки в умовах пріоритетності завдань розвитку (авторська розробка)

Тепер повернемося до конкретних суб'єктів конкуренції. Тут можна використовувати і функціональний підхід, і структурний. Логічно поставити питання – де конкуренція ефективна, а де її бути не може? Природно, вона може бути не скрізь. Якщо не перейти до структури *суб'єктів конкурентної боротьби*, їх багаторівневої інтерпретації, хоч би спрощеної ієрархічності, то далі буде дуже складно сформулювати систему заходів і напрямів конкурентної політики.

Для того, щоб розібратися у величезній безлічі варіантів і комбінацій, доцільно поділити сукупність суб'єктів конкурентної боротьби на три рівні. Існують також і підрівні, але вони складніше як з погляду аналізу, так і з погляду механізму управління. Основних рівнів три: мікро-, мезо- і макро.

Мікрорівень – це товар, тому зміни методики оцінки якості і конкурентоспроможності товару треба починати саме з товару [12, с. 42-48].

Можна критикувати той факт, що товарній категорії приписують суб'єктні функції. Критика частково справедлива, проте не можна не погодитися з тим, що без цього не можна зрозуміти дії самого ринкового механізму і вибору споживача. Тут виникають деякі методологічні питання, але вони цілком вирішувані, хоча і надзвичайно складні, адже товарні категорії не володіють властивостями універсальності, отже, методики зажадають серйозного «підстроювання». *Мезорівень* – це фірми, той рівень, де на думку М.І. Гельвановського «власне кажучи «вариться» і «виковується» конкурентоспроможність» [13, с. 9].

І, нарешті, *макрорівень* – це господарство країни в цілому, той рівень, де створюються передумови для готовності до конкурентної боротьби. На цьому рівні формується господарський механізм з частками конкурентного і неконкурентного сегментів господарювання і так далі. Окрім цього, існують *гіпер-макрорівень*, коли конкурують міжнародні інтеграційні угруповання і країни передають свої функції і компетенції щодо формування конкурентоспроможності і механізмів конкурентної боротьби на наднаціональний рівень [14]. Існує і *квазі-конкурентний* рівень – це регіональний рівень. З одного боку, регіони – частини однієї країни, за якимись параметрами вони начебто конкуренти, але з іншої – навряд чи їх можна серйозно розглядати як суб'єктів конкурентної боротьби.

Для регіону конкурентоспроможність все-таки більшою мірою ефективність. З іншого боку виключити конкурентоспроможність означає загальмувати динаміку регіонального розвитку, втратити важливі пріоритети кластеризації регіонів за рівнем економічного і соціального розвитку, позбавити їх конкуренції за ресурси, що виділяються державою. Чиновник будь-якого регіонального рівня швидше отримає фінансування якщо апелюватиме до «кластерних» програм, а не приватних, розрізнених завдань розвитку.

Характер зміни станів конкуренції, в сучасних умовах, виявляється в чутливості конкуренції до будь-яких змін в навколишньому оточенні. При цьому стрімка швидкість реакції сил конкуренції на зміни незрівняна із швидкістю інерції у відповідь дій підприємств на ті ж зміни.

В даний час швидкість істотних і швидких змін настільки велика, що фірми виявляються нездатними сприймати ці зміни і реагувати на них досить швидко, перш ніж небезпека встигне істотно позначитися на діяльності підприємства або якась конкретна сприятлива можливість виявиться ними упущеною. Важливо, що стимули для адаптації також створює конкуренція, указуючи напрям успішній діяльності. У зв'язку з цим потрібний розвиток методів оцінки станів конкуренції за її динамічними характеристиками.

Конкретним інструментом оцінки станів конкуренції в умовах національної економіки є «Методика визначення монопольного (домінуючого) положення суб'єктів господарювання на ринку» (затверджена розпорядженням Антімонопольного комітету України 5.03.2002 р. №49-р) [15].

Методика передбачає наступні етапи дії (табл. 1).

Проте даний перелік показників і етапів, на наш погляд, не є вичерпним. В цілому в даній методиці частково знайшли своє віддзеркалення законодавча база [16], перший і другий підходи, можливо їх змішані форми, використання яких дозволяє констатувати факт інтенсивності конкурентної боротьби або її повної відсутності, що називається в статичній, в застиглому вигляді.

Проте, в сьгоднішніх умовах державна політика потребує більш обґрунтованих орієнтирів економічного розвитку. І, в першу чергу, це відноситься до державної системи регулювання міжгалузевих взаємодій для цілей підвищення ефективності рівня економічного розвитку галузей та регіонів. Клейнер Г.Б. справедливо ставить питання: будь-яка конкуренція – це дихотомія: *конкуренції і кооперації* [7, с. 88]. Сьогодні ми вимушені говорити про глобальну конкуренцію, і якщо розглядати перспективи України з цієї точки зору, можливо, і державним органам варто подивитися на *розвиток конкуренції* (вектор конкурентної динаміки) в такому ключі, а не просто сприяти підвищенню інтенсивності конкуренції, або декларувати такі дії.

В рамках традицій неокласичної школи сама краща конкуренція – це найбільш напружена конкуренція. Але досконала конкуренція, у вигляді ідеального її портрета, – це сьогодні смерть, що не дозволяє накопичувати ні потенціалу, ні ресурсів, це крок назад, до виснаження і домінування вже забутих в розвинутих країнах принципів розвитку. А як створити конкуренцію, яка змусить наших підприємців не тільки працювати в інноваційному ключі, але і об'єднувати інноваційні ідеї, виступаючи деякою єдиною командою? У контексті розмови про конкуренцію в її традиційному розумінні це, можливо, звучить смішно – бути єдиною командою по відношенню до інших, «чужим» командам конкурентів, які працюють на тому ж ринку. Але, з точки зору конкретних умов функціонування суб'єктів ринку це великий крок вперед, здатний скорегувати процеси економічної динаміки.

Таким чином, короткий огляд теоретичних підходів до оцінки станів конкуренції дозволив виділити певну групу чинників, які дають можливість оцінити характер зміни станів конкуренції. По приналежності до різних підходів їх можна розташувати в такій послідовності: поведінка конкуруючих фірм, наявність інституційного регулювання поведінки учасників ринку, чинники, об'єктивно незалежні від волі і бажання учасників ринку (типи ринку,

концентрація підприємств, технології, динамічні характеристики їх зміни і так далі), економічна функція конкуренції.

Таблиця 1

Етапі оцінки домінуючого положення суб'єктів господарювання та їх відповідність існуючим підходам щодо оцінки конкуренції в галузі

№ з/п	Етапі оцінки домінуючого положення суб'єктів господарювання	Підходи щодо оцінки конкуренції
1	Встановлення об'єктів аналізу щодо визначення монопольного (домінуючого) становища, а саме суб'єкта господарювання (групи суб'єктів господарювання), конкретного товару (продукції, роботи, послуги), який випускається, постачається, продається, придбавається (споживається, використовується) цим (цими) суб'єктом (суб'єктами) господарювання.	Структурній
2	Складання переліку товарів (робіт, послуг), щодо яких має визначитися монопольне (домінуюче) становище суб'єкта господарювання і які мають ознаки одного товару, товарної групи.	Структурній
3	Складання переліку основних продавців (постачальників, виробників), покупців (споживачів) товарів (товарних груп).	Структурній
4	Визначення товарних між ринку.	Поведінковій
5	Визначення територіальних (географічних) між ринку.	Структурній
6	Встановлення проміжку годині, стосовно якого має визначитися становище суб'єктів господарювання на ринку - визначення часових між ринку.	Поведінковій
7	Визначення обсягів товару, який обертається на ринку.	Структурній
8	Розрахунок часток суб'єктів господарювання на ринку.	Структурній
9	Складання переліку продавців (постачальників, виробників), покупців (споживачів) товару (товарної групи) - потенційних конкурентів, покупців, які можуть продавати (постачати, виробляти), придбати (споживати, використовувати) тій самий або/та аналогічний товар (товарну групу) на ринку.	Поведінковій
10	Визначення бар'єрів вступу на ринок та виходу з ринку для суб'єктів господарювання, які продають (постачають, виробляють), придбавають (споживають, використовують) або можуть продавати (постачати, виробляти), придбавати (споживати, використовувати) тій самий або/та аналогічний товар (товарну групу) на ринку.	Поведінковій
11	Встановлення монопольного (домінуючого) становища суб'єкта (суб'єктів) господарювання на ринку.	Поведінковій

Сукупність даних елементів дозволяє схематично відобразити методологічні основи оцінки станів конкуренції, що склалися, на рис. 2.

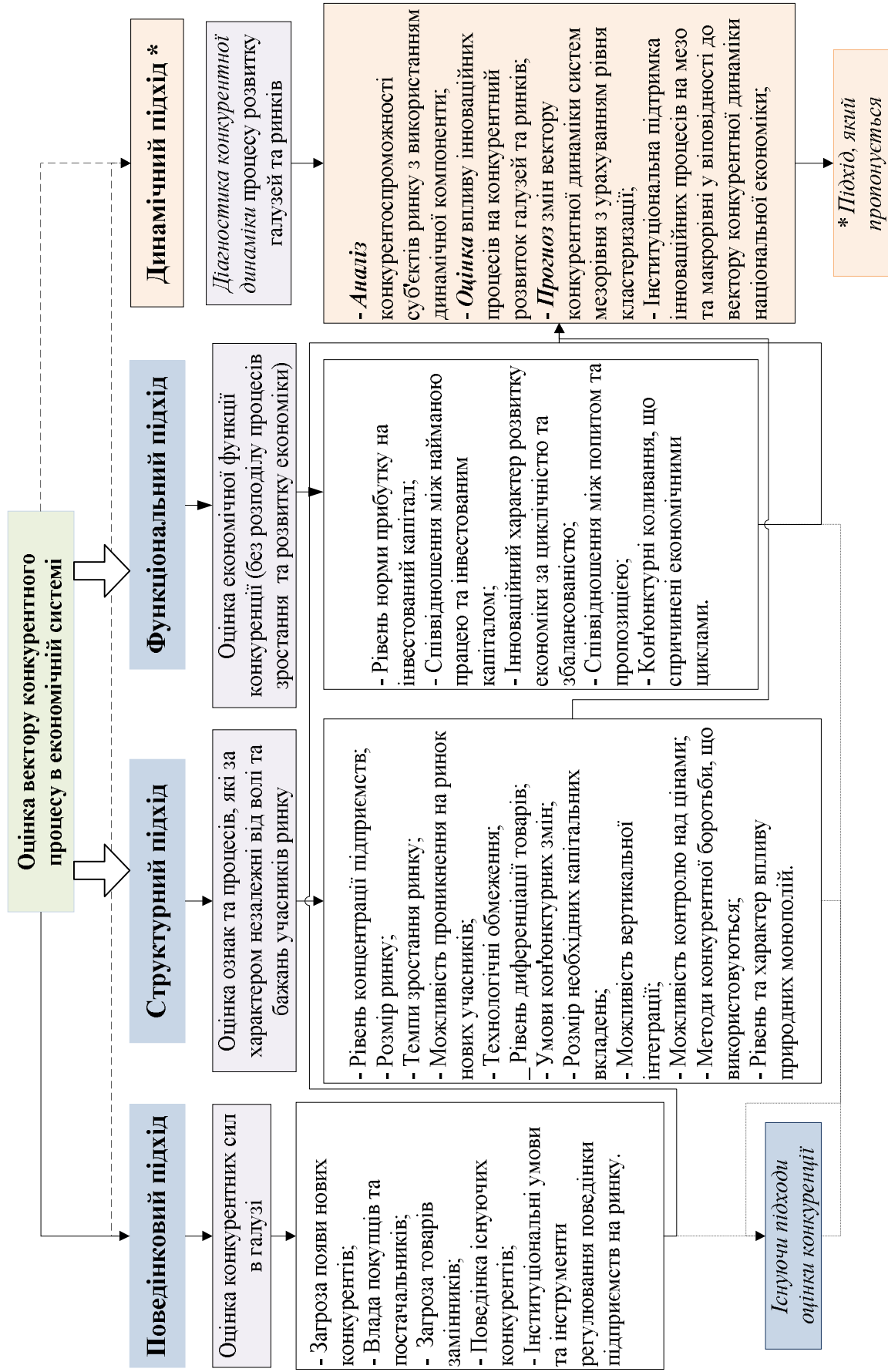


Рис. 2. Система підходів до оцінки стану конкуренції (авторська розробка)

Перша підсистема спирається на поведінковий підхід і виражена п'ятьма конкурентними силами, виділеними М. Портером. В сукупності ці сили представляють граничний потенціал прибутку в галузі і є «інструментом, що дозволяє аналізувати ступінь інтенсивності конкуренції на конкретних ринках».

Друга підсистема використовує показники, що дозволяють оцінити стан конкуренції за структурою ринку.

Третя підсистема, яка базується на функціональному підході, направлена на оцінку стану конкуренції по ефективності реалізації нею економічної функції.

На основі приведених вище теоретичних підходів розроблені специфічні індекси і критерії, які задовольняють різним методикам розрахунків. У діагностиці станів конкуренції на ринках найважливішу роль грає аналіз стану ринкової структури.

Про стан конкуренції судять по коефіцієнтах і індексах. Серед них індекси концентрації, максимальної частки, зворотних величин часток, Херфіндала-Хіршмана, ранговий індекс концентрації (індекс Холлатайдмана, індекс Розенблюта); коефіцієнти Джіні, ентропії, варіації ринкових часток і так далі.

Вони зустрічаються найчастіше в науковій, практичній і нормативній літературі, присвяченій аналізу структури ринків. У них увага фокусується на тому, яка частка ринку доводиться на кожного або групу конкурентів, а не на тому, яку частку потреб споживачів вони задовольняють.

При цьому різні індекси і коефіцієнти показують різні рівні концентрації на ринку і указують на наявність різних структур ринку. Крім того, в динаміці кожен з вживаних індексів і коефіцієнтів показує різний напрям зміни станів ринку, що діагностується.

Проте в умовах сучасних економічних реалій позитивна конкурентна динаміка можлива тільки за умови ефективною конкуренції, що приносить позитивний результат в загальний вектор економічного зростання національної економіки.

В цілому, оцінки станів конкуренції, методики, що склалися до теперішнього часу, багато в чому відстають від сучасних вимог і науки про конкуренцію, запитів практики до рівня достовірності її стану. Перш за все, це стосується оцінки динамічних характеристик стану конкуренції. У цьому аспекті аналітики і практики вимушені керуватися переважно інтуїтивними оцінками. Проте вони дають тільки фрагментарне і наближене уявлення про стани конкуренції і не дозволяють прогнозувати напрями їх змін.

Ринкова економіка наочно демонструє, що сфера дії конкуренції звужується, на перший план виходять завдання мережевої взаємодії. Вона замінюється змаганням у вигляді індустріальних мереж, кластерів і так далі. Можливо, з цієї точки зору, кажучи про вектор розвитку конкуренції, ми не повинні бачити розвиток конкуренції в створенні на ринку умов якоїсь вимотуючої боротьби, що у вітчизняних умовах часто відбувається.

Формат конкуренції в її найгострішому сенсі «боротьба за виживання» винен корінним чином зміниться, перетворюючись, хоч і поступово у форми

кооперації і створення об'єднань, для цілей сумісного формування конкурентних переваг на інноваційній основі. Саме таке джерело розвитку як інновації здатне змінити вектор зусиль і дій учасників ринку, тобто ефективну конкуренцію як змагання між собою, перетворити на конкурентну боротьбу з суб'єктами ззовні.

Як теоретичні, так і практичні постулати динамічного підходу до вивчення природи конкуренції базуються на твердженні, що конкуренція – це процес. Але з методологічної точки зору важливе питання про те, якою винна повинна бути система управління цим процесом. Тому необхідно добре знати параметри, на які можна впливати, умови і причини конкуренції.

Проте сьогодні в системі вибудовування причинно-наслідкових зв'язків протікання конкурентного процесу спостерігається серйозні недоліки. Нарешті, в рамках науки про управління, актуальна теза «тільки правильне управління конкуренцією може дати ефект конкуренції». Це власне й означає, що наявні процедури і аналітичні інструменти управління економічною динамікою треба поставити на службу управління конкуренцією.

При використанні системного підходу необхідно виділити тільки щось *принципово* нове з того, що присутнє в *структурному, поведінковому і функціональному підходах*. Мова йде про ті перспективні моменти кожного з підходів, які будучи підпорядковані єдиній меті, – орієнтації на розвиток, здатні якщо не перевернути методологічний базис існуючих принципів теоретичного вивчення конкуренції, то істотно поліпшити його, зробити ближче до реальних завдань зростання економіки на інноваційній основі.

Власне кажучи, авторська позиція в її практичному аспекті, вимагає виділення завдань розвитку як передумови зміни парадигми вивчення конкурентних відносин з урахуванням динамічної компоненти. У цьому сенсі процес розвитку економічної системи характеризує його динаміка, а конкурентний процес повинна і може характеризувати конкурентна динаміка.

Література

1. Тарануха Ю.В. Конкуренция: система и процесс : монография / Ю.В. Тарануха. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2012. – 672 с.
2. McNulty P.J. Economic Theory and the Meaning Competition // The Quarterly Journal of Economics. 1968. Vol. 82.No. 4(Nov). – P. 634-671.
3. Модернізація України – наш стратегічний вибір : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.
4. Конституція України: Закон України від 28. 06. 1996 № 254 к / 96-ВР // Відомості Верховної Ради України. - 1996. - № 30. - Ст. 42.
5. Конкуренція в Україні. Аналітична доповідь щодо стану, тенденцій і проблем розвитку економічної конкуренції в Україні у 2000-2005 роках. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.amc.gov.ua.
6. Портер М. Конкуренция.: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 406 с.
7. Клейнер Г.Б. Экономика России и кризис взаимных ожиданий / Г.Б. Клейнер // Общественные науки и современность. – 1999, №2. – С. 5-19.

8. Авдашева, С.Б. Конкурентная политика: состав, структура, система / С.Б. Авдашева, А.Е. Шаститко // Современная конкуренция. – 2010. - №1(19). – С. 4-21.
9. Соловьева Ю.Н. Маркетинг взаимоотношений: маркетинговая компетентность и методология стратегических альянсов / Ю.Н. Соловьева. – СПб: Изд-во «Инфо-да», 2005. – 123 с.
10. Маркс К. Критика политической экономии / К. Маркс // Экономические рукописи 1857 – 1861 гг. – М.: Политиздат, 1980. – Т. I-II. – 454 с.
11. Жигун Л. А. Методологические основы динамических состояний конкуренции [Электронный ресурс] / Л.А. Жигун, Н.А. Третьяк // Корпоративный менеджмент. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/practice/dynamic_competit.
12. Загорна Т.О. Діагностика конкурентноздатності товару в ринковому оточенні: динамічний підхід / Т.О. Загорна // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. праць. Вип. 26, т. 2 / Голов. ред. О.О. Шубін. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – С.42-48.
13. Гельвановский М.И. Национальная конкурентоспособность: понятие, факторы, показатели / М.И. Гельвановский, В.М. Жуковская, И.Н. Трофимова, Н.Т. Чертко // Вопросы статистики. – 1999. - №12. – С. 11-27.
14. Лисицина М.И. Гиперконкуренция как современная среда обитания фирм / М.И. Лисицина // Проблемы современной экономики. – 2008. - №4(28). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2371>.
15. Розпорядження Антимонопольного комітету України «Про затвердження Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку» від 5 березня 2002 р. № 49-р.
16. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р. № 2210-III/ВВР - 2001. - № 12 - С. 64.

1.9. В ПОШУКАХ УСПІШНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

1. Головний орієнтир держави – тривалість і якість життя громадян «*Salus populi suprema lex* (Лат.). – Добробут народу – вищий закон».

Стратегічні наміри, "кроки", "прориви" та іншого виду програмні звернення і обіцянки українських політиків в чергових передвиборних, чи то президентських, чи то парламентських кампаніях, ось вже третій десяток років приводять лише до сповзання вниз позицій України у більшості світових рейтингів. На думку академіка Ю.Н. Пахомова, "наша країна, як ніяка інша, здійснила безпрецедентний деградаційний транзит. Цей транзит, тобто небачений у світі стрибок від високого до низького, став головною причиною не лише занепаду, але і перетворення одного з найвеселіших етносів в народ, рекордно депресивний і найнещадніший в Європі. Світовий досвід показує, що джерелом усіх успішних модернізацій – від протестантської Англії і США до Радянського Союзу 30-х років минулого століття і сучасного Китаю – були потужні сплески пасіонарної енергії, тобто енергії духу, яка опиралася на віру в майбутнє" [1].

Україна опинилася на 100-му місці в "індексі щастя" в рейтингу для 151 країни світу за результатами дослідження британського інституту New Economics Foundation. Для розрахунку бралися не ВВП або середній доход на душу населення, а суб'єктивна задоволеність життям, очікувана тривалість

життя і рівень енергоспоживання [2]. Дані, що визначають якість життя в Україні (табл. 1), свідчать про далеко не кращий економічний стан країни та її громадян.

Усі стратегії розвитку, усіх країн, під керівництвом президентів, королів, прем'єрів, принців і т. п. повинні орієнтуватися, на нашу думку, на цифру – 80. Відомо, що середня очікувана тривалість життя громадян високорозвинених країн коливається в межах 80 років. Тривалість життя українця не збільшується, а, навпаки, знижується: з 71(1970р.) до 69 років (2010р.). Чисельність населення країни за останні 20 років зменшилася з 52 до 45 млн. чол. За індексом розвитку людського потенціалу (ІРЛП) Україна в 1991р. займала 45-е місце у світовому рейтингу, а в 2008р. вона опинилася на 76-му місці серед 177 країн. Звіт про ІРЛП 2010г.: 69-а позиція серед 169 країн.

Таблиця 1.

Основні показники, що визначають якість життя в Україні порівняно з деякими іншими країнами світу

Показники	США	Китай	Німеччина	Сингапур	Польща	Росія	Україна
1. ВВП (ПКС), млрд. дол.	15064,8 (1)	11316,2 (2)	3089,47 (5)	314,93 (38)	766,65 (20)	2376,47 (6)	327,93 (37)
2. ВВП (ПКС) на душу населення, тис. дол. / чел.	47,025 (6)	5,943 (97)	35,552 (21)	51,649 (4)	17,560 (50)	16,161 (53)	7,634 (90)
3. ІРЛП	0,910 (4)	0,687 (101)	0,905 (9)	0,866 (25)	0,813 (39)	0,755 (66)	0,729 (76)
4. Очікувана тривалість життя, років	78,3 (36)	73,0 (80)	79,4 (20-24)	80,0 (15)	75,6 (53)	70,3 (113)	69,0 (124)
	76,6/ 80,8	71,3/ 74,8	76,5/ 82,1	78,0/ 81,9	71,3/ 79,8	66,7/ 73,8	62,1/ 73,8
5. Середня зарплата на місяць, дол. США	3906	325	3250	3000	1260	672	329
6. Забезпеченість житлом, кв. м на 1 чол.	67,0	22,8	41,9	48,2	22,9	22,6	23,3

Примітка: 1. Складено автором на підставі даних Держкомстату України, МВФ, МБ, ЦРУ. 2. У дужках вказані позиції країн у світових рейтингах. 3. Очікувана тривалість життя вказана в середньому значенні, а також – чоловіки/жінки.

Важливим серед чотирьох складових ІРЛП є показник середньодушового ВВП (ПКС). Східна Європа і Центральна Азія мають відносно високий рівень доходів на душу населення (11 462 дол. США). Цей показник варіюється від 20 тис. дол. США в країнах, які є членами ЄС (приміром, Словаччина і Чеська Республіка), до менше 3 тис. дол. США в Таджикистані і Киргизстані. В Україні цей показник складає 6 535 дол. США [3]. Якщо в 1990р. ВВП (ПКС) на душу населення в Україні перевищував середньосвітовий показник на 11% (Україна – 5433, світ – 4890 дол. США), то в 2010р., за даними МВФ, цей показник по Україні (6665 дол. США, 100-е місце серед 182 країн) став на 37% нижче середньосвітового рівня (10725 дол. США). У Росії даний показник був

удвічі вищий – 15807, 51-е місце; Казахстані – 12401, 66-е місце; Білорусі – 13864, 62-е місце; Барбадосі – 22296 дол. США, 41-е місце [4].

2. Конкурентоспроможна економіка держави як гарантія забезпечення добробуту людей

"Amat victoria curam (Лат.). – Перемога любить наполегливість". У рейтингу глобальної конкурентоспроможності держав 2007-2008рр. (GCI) Україна серед 131 країни займала 73 місце. У рейтингу 2011-2010 Україна зайняла 89-е місце (3,90 бали) серед 139 країн. В 2011р. журнал Forbes назвав найгірші 10 економік світу. Це – Мадагаскар, Вірменія, Гвінея, Україна, Ямайка, Венесуела, Киргизстан, Свазиленд, Нікарагуа, Іран. Forbes сформував рейтинг на основі статистики зі зростання ВВП та інфляції за три роки, включаючи прогнози МВФ на 2012р., за ВВП на душу населення і за торговому балансу 177 країн. Forbes підкреслює, що Україна, багата мінеральними ресурсами і родючою землею, могла б бути лідером за економічними показниками в Європі. Проте, на ділі, ВВП на душу населення не досягає навіть показників Сербії і Болгарії. За даними Держдепартаменту США, Україна не розвивається через корупцію, погане державне управління і слабку судову систему, яка не забезпечує виконання законів [5].

Програмні заяви лідерів країни стосовно намірів входження України до 2020р. у двадцятку найпотужніших економік світу не сприймається серйозно, оскільки процеси, що відбуваються в країні, призводять до абсолютно протилежних результатів. З 40-го місця (ще рік тому – 33-і) за рівнем ВВП треба "перескочити" 20 країн: Грецію, Швейцарію, Гонконг, Австрію, Венесуелу, Швецію, Філіппіни, Нігерію, Бельгію, Малайзію, Колумбію, Пакистан, Єгипет, ЮАР, Таїланд, Саудівську Аравію, Аргентину, Нідерланди, Польщу. Яким чином? Є стратегія – план дій, спрямованих на досягнення довгострокових цілей? Навіть якщо і є Прогнозні (2020р.) значення індикаторів Європейського інноваційного табло для України, то вони існують лише на папері, без належного обґрунтування [6, с. 183-184].

Треба, врешті-решт, визначитися у своїй, українській моделі розвитку, а далі вже вести мову про конвергенцію моделей України і ЄС, України і Росії і т. д. Ліберальна або неоліберальна модель економічного розвитку виправдана, коли в державі діють закони.

3. Глобалізація як парадигма трансформаційних процесів у світовій економіці

"Mundus vult decipi [ergo decipiatur] (Лат.). – Світ хоче бути ошуканим, [так нехай же буде ошуканий]". Глобалізаційна парадигма змін у цивілізаційній структурі сучасності відображає спроби мобілізації світового ресурсного потенціалу у напрямі його раціонального використання. В той же час глобалізація породжує складні для тлумачення і вирішення проблеми політичного, економічного, екологічного, технологічного, інформаційного, морального, релігійного характеру в розвитку людства.

Глобалізаційні процеси у світі супроводжуються поширенням ліберальної демократії в різних модифікованих формах, переважанням в економіці ринкових сил, інтеграційними процесами у світовому господарстві,

поглибленням коопераційних зв'язків в різних сферах, прискореним технологічним оновленням, революцією засобів масової інформації, диктатом ідеології споживання (швидше, споживацтва), збагаченням одних і зuboжінням інших (переважної більшості).

Глобалізація використовується світовими економічними лідерами для зміцнення, передусім, свого достатку. Відомо, що 45,8% світового ВВП знаходиться у розпорядженні "G-7". Частина ВВП, що залишилася, припадає на інші близько 230 країн. 90% усього світового багатства сконцентровано в Північній Америці, Європі, Японії і Австралії. Децильний коефіцієнт нерівності між Заходом і іншим світом в розподілі світового доходу перевищує 100:1. У власності "верхніх" 10% дорослого населення світу сконцентровано 85% світового багатства; у руках найбагатшого одного відсотка – 40%. Половина населення світу в нижній частині шкали розподілу володіє лише 1% глобального багатства [7]. За оцінками ООН, до 2025р. 7,8 млрд. жителів планети (90% населення) відноситиметься до бідних країн.

Звернемо увагу, що до бідних або таких, що розвиваються, країн, з боку нобелівських лауреатів була звернена увага лише одного разу – в 1979р. Йдеться про Теодора Шульца і Артура Льюїса та їх премію "За новаторські дослідження економічного розвитку стосовно проблем країн, що розвиваються". Таким чином, "порятунок" країн, що розвиваються, а це стосується і України, справа рук самих країн, їх керівників, громадян цих країн. І ніякий, так званий, "захід", їм, тобто нам, не допоможе. Найімовірніше, навпаки.

Період з 1990р. в Україні, якщо скористатися класифікацією фаз розвитку економіки М. Кондратьєва, Й. Шумпетера, характеризується періодом депресії. Одна з ключових причин: розпад єдиного економічного комплексу у рамках СРСР і нездатність нових "вождів" проявити талант не руйнівної, а творчої спрямованості.

Скориставшись доступними даними МВФ, ми провели деякі розрахунки, зіставивши в ретроспективі і перспективі ВВП (ПКС) СРСР, Росії і колишніх союзних республік з ВВП (ПКС) США. Отже, в 1990р. економічний потенціал СРСР складав близько 35,0% ВВП США. Потенціал Росії по відношенню до США в 2010р. був на рівні 15,1%. Сумарний економічний потенціал усіх колишніх радянських республік, за нашими розрахунками, склав за цей же період 22,5%, тобто він скоротився на третину. Країни, які входили раніше до складу СРСР, розташувалися у світовому рейтингу за даними МВФ (182 країни) за ВВП (ПКС) 2010-2011рр. у такій послідовності: Росія (6-е місце), Україна (38), Казахстан (51), Білорусь (59), Азербайджан (71), Узбекистан (74), Литва (84), Туркменістан (96), Латвія (100), Естонія (108), Грузія (116), Вірменія (125), Таджикистан (132), Киргизстан (137), Молдова (141).

За прогнозами експертів, в 2050р. ВВП (ПКС) Росії складе 16,7% потенціалу США, тобто істотних змін у співвідношенні ВВП Росії і США не очікується. Економіка США поступиться першістю у світовому рейтингу Китаю і, найімовірніше, Індії. Ось, в якійсь мірі, ціна дроблення цілісного потенціалу (морального, інтелектуального, політичного, ресурсного,

промислового, фінансового, банківського, наукового, ринкового (ринки збуту), спортивного і т. д.). Має місце "прогрес регресу".

4. Тенденції розвитку промислового комплексу в Україні

"Nil sine magno vita laboro edit mortalibus (Лат.). – Життя нічого не дало смертним без виснажливої праці". Розвиненою може бути країна тільки з розвиненою промисловістю. Дані табл. 2 свідчать, що індустріальний потенціал країни має тенденцію до згортання від космосу ("Південмаш", "Київприлад" і т. д.) до пива, до нескінченних ток-шоу на майданах і по телевізору. Відомо, що зміни в економічному розвитку країн, регіонів вимірюються в основному вартісними показниками. Лише в деяких випадках для досить вагомої аргументації, особливо в політичних "баталіях", наводяться дані в натуральних величинах. Так от, цифри табл. 2 свідчать про серйозні зрушення явно в провальну сторону рівня продуктивних сил в Україні. Обсяги виробництва основних видів продукції скоротилися упродовж двох десятиріччів в 2, 5, 15 разів.

Упродовж 1990-1999 рр. у економіці держави спостерігалася депресія. Її головними причинами стали катастрофічні, руйнівні процеси у свідомості, політиці, праві, економічних стосунках, пов'язаних, як уже згадувалося, з розвалом СРСР. Починаючи з 2000р. в країні мало місце економічне зростання: в середньому на 7% в рік. Темпи зростання порівнювалися з показниками Китаю. До кінця 2008 р. ВВП дещо перевершив відмітку в 70% в порівнянні з 1990 р. Причини таких успішних досягнень відомі: високий попит на товари металургії і хімії на зовнішньому ринку, приплив інвестицій ззовні, досить зважена фіскальна і монетарна політика.

Таблиця 2.

Виробництво основних видів продукції в Україні, 1990-2010 рр.

Показники	1990	2000	2010	2010 до 1990,%
Електроенергія, млрд. кВт. год.	298	171	189	63,4
Вугілля, млн. т	130	62,4	55	42,3
Готовий прокат, млн. т	38,6	22,6	17,6	45,6
Труби сталеві, млн. т	6,5	1,7	2,0	30,8
Аміак синтетичний, млн. т	4,9	4,4	1,2	24,5
Мінеральні добрива, млн. т	4,8	2,3	2,3	47,9
Цемент, млн. т	22,7	5,3	9,5	41,9
Автомобілі, тис. шт	196	31,9	105,6	53,9
Холодильники побутові, тис. шт.	903	452	164	18,2
Тканини, млн. кв. м	1210	66,7	88,2	7,3
Взуття, млн. пар	196	13,5	25,7	13,1
Ковбасні вироби, тис. т	900	175	281	31,2
Масло вершкове, тис. т	444	135	79,5	17,9
Масло рослинне, тис. т	1070	973	3030	283,2

Примітка: розраховано автором на основі даних Держкомстату України

У кризовий 2008р. ВВП в Україні досяг значення – 179,5 млрд. дол. США. У 2009р., за оцінками МВФ, цей показник дорівнював 115,7 млрд. дол. США. Враховуючи динаміку валютного курсу, падіння усього за рік склало 35,6%. Це – один з найвищих показників у світі. Органи статистики України публікують цифру в 15,1% падіння ВВП в 2009р. У 2008р. ВВП на душу населення в Україні дорівнював 3,9 тис. дол. США, в 2009р. він склав 2,5 тис. дол. США, у Білорусі – 5,1; Росії – 8,9; Польщі – 11,1.

Криза 2008-2009рр. продемонструвала значний дисбаланс розвитку світового господарства і структурну відсталість української економіки, її неготовність до різких коливань попиту та загострення конкуренції на сировинних ринках. У 2009р. найбільш складні випробування лягли на індустріальний комплекс, падіння виробництва в якому досягло 21,9%. Його рівень повернувся на відмітку 2003-2004рр. За підсумками 2009р. падіння склало: в машинобудуванні – 44,9%, металургії – 26,7%, хімічній та нафтохімічній промисловості – 23,0%.

Продукція українських виробників, за деякими виключеннями, є неконкурентоздатною. У загальному обсязі промислової продукції тільки 4,8% мають ознаки інновацій. Її частка на світовому ринку наукомісткої продукції складає всього 0,05-0,1% (у Росії – близько 1%). Приріст ВВП за рахунок впровадження нових технологій в Україні складає 0,7%. У розвинених країнах цей показник досягає 60-90% [8, с. 32]. У випуску продукції третій технологічний устрій складає 58%, четвертий – 38%, п'ятий – лише 4%. Знос виробничих фондів в машинобудуванні складає 65-75%. Галузева структура промисловості занадто обтяжена виробництвом первинних сировинних ресурсів і напівфабрикатів.

Відмітимо, що завдяки політичній стабільності в 2010р. ситуація в економіці дещо змінилася. Зростання промислового виробництва склало 11%, машинобудування – 34,5%, металургії – 12%, електроенергетики – 10%. На докризовий рівень вийшло виробництво будівельних матеріалів. Конкурентоздатними є виробництво, постачання і обслуговування високотехнологічного устаткування: турбін, трансформаторів, ракетноносіїв. Іноземні інвестори розгорнули в Україні ряд спільних проектів з виробництва і модернізації автобусів, авіадвигунів, тепловозів. В той же час, на шляху інноваційного розвитку виникають перешкоди політичного, організаційного, фінансового, правового характеру. Як не дивно, але серед 16 міністерств в результаті останніх структурних перетворень не знайшлося місця Міністерству промислової політики (?!). Його правонаступником стало Державне агентство по управлінню державними корпоративними правами та майном у складі Мінекономрозвитку і торгівлі. Це характеризує "ставлення" держави до сфери матеріального виробництва.

Індикатором стану інноваційного потенціалу в Україні виступають структурні зміни в економіці. Їх можна простежити, зокрема, за змінами в структурі ВНП. Питома вага промисловості у ВНП за період 1985-2007рр. зменшилася з 41,4 до 31,0%; сільського господарства – з 19,4 до 9,0%; будівництва – з 8,5 до 5,4%. Збільшилася питома вага транспорту і зв'язку – з

6,3 до 14,6%, торгівлі, матеріально-технічного забезпечення і заготівель – з 6,0 до 27,2%. За період 1990-2007рр. питома вага продукції машинобудування і металообробки в галузевій структурі промисловості знизилася – з 30,5% до 13,4%.

Концепцією розвитку промислового комплексу України на період до 2017р. передбачалося створення інституціональних, інфраструктурних і економічних принципів структурно-інноваційних перетворень. Академік В. М. Геєць зазначає, що основою економічної системи і збереження національного суверенітету України повинен стати, передусім, великий бізнес. Це означає неминучість подальшої концентрації капіталу і необхідність побудови нових взаємовідносин між державою і бізнесом для того, щоб країна не перетворилася на країну "крамарів" і дрібних "цеховиків" [9]. Лише концентрація національного капіталу може вирішити завдання підготовки і перепідготовки кадрів, корінної модернізації традиційних виробництв, освоєння перспективного бізнесу.

5. Інвестиційна складова економічного розвитку

"Assem habeas, assem valeas (Лат.). – Грош маєш, гроша і вартуєш". У рейтингу Doing Business – 2012, підготовленому Всесвітнім банком і Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC), Україна зайняла загальне 152-е місце з 183, опустившись за останній рік на 3 позиції. Укладачі рейтингу відмітили поліпшення умов для реєстрації підприємств, в отриманні дозволів на будівництво і зниженні рівня неплатоспроможності. В той же час, спостерігається регрес в міжнародній торгівлі, кредитуванні, захисті інвесторів і реєстрації власності. Всесвітній банк звертає увагу на наявність високої загрози в Україні рейдерського захоплення бізнесу.

Стан ринкових стосунків в країні і тенденції їх розвитку багато в чому характеризуються поведінкою на внутрішньому ринку іноземних інвесторів. За рівнем інвестиційної привабливості українська економіка відстає від інших країн. За оцінками міжнародних організацій, прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на душу населення в 2010р. в Україні склали приблизно 1 тис. дол. США порівняно з 2,2 тис. дол. США в Росії і 5,2 тис. дол. США в Польщі.

Для досягнення показників своїх сусідів з залучення ПІІ українська економіка повинна поліпшити інвестиційну привабливість. Це непростий процес, оскільки вимагає проведення цілого ряду реформ, спрямованих на поліпшення ринкової фінансової інфраструктури, захист прав власності, зниження корупції і бюрократії, збільшення прозорості громадських регуляторів і посилення ринкової конкуренції. Адже надмірне державне регулювання бізнесу, високий рівень корупції, заплутане і часто таке, що міняється податкове законодавство, високі для економіки, що розвивається, ставки оподаткування і їх кількість (135) не надають Україні інвестиційної привабливості.

Згідно з даними Держкомстату України, загальний обсяг ПІІ (акціонерний капітал), що надійшли з початку інвестування в економіку України на 31.12.2011г. склав 49 млрд. 362,3 млн. дол. США. Це на 10,2% більше в порівнянні з обсягами інвестицій на початок 2011р., і з розрахунку на одного

українця складає 1084,3 дол. США. У 2011р. у економіку України іноземні інвестори вклали 6 млрд. 473,1 млн. дол. США прямих інвестицій, що на 8,13% більше показника 2010р. (5 млрд. 986 млн. дол. США).

Інвестиції надходили з 128 країн світу. Основним джерелом ПІ для України є ЄС, на яку припадає 78,3% сумарних надходжень. Лідерами за обсягами вкладень традиційно є офшорний центр Кіпр (22,5%), а також – Німеччина (16,4%), Нідерланди (9,7%), Австрія (6,4%) і Великобританія (5,5%).

Інвестиції з Росії складають 7,1% від загального обсягу і переважно спрямовуються в українські банки, що кредитують стратегічні галузі економіки. Зростання ПІ в перспективі може підтримуватися активізацією стосунків з Росією і Китаєм. Прямі інвестиції з України спрямовувалися в 47 країн світу. Їх основний обсяг сконцентрувався на Кіпрі (91,9%).

Найпривабливішим сегментом для прямих інвестицій був фінансовий сектор. Він акумулював 33,7% від загального обсягу ПІ. Далі слідували: металургія – 13,3%, нерухомість – 10,6%, електропостачання – 5,2%, сільське господарство – 1,9%, легка промисловість – 0,3%. Проте, згодом в структурі ПІ повинні статися істотні зміни. Замість інвестицій у фінансовий сектор інтерес у нерезидентів викликатимуть, насамперед, сільське господарство і енергетика.

Відмітимо, що іноземний капітал в Україні спрямовується у фінансову сферу, операції з нерухомістю, оренду, інжиніринг, торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого споживання, АПК, а на завершення. у металургійну і хімічну промисловість (!?), тільки не у високотехнологічні, наукомісткі, конкурентоздатні виробництва.

6. Вектори торговельно-економічних інтересів України

"Amicos res secundae parent, adversae probant (Лат.). – Друзів щастя знаходить, а нещастя випробовує". Україна проводить політику економічного співробітництва з 217 країнами світу. Головними стратегічними партнерами України вважаються: Російська Федерація, Європейський Союз, США. До цієї "трійки призерів", на наш погляд, слід віднести: сусідні країни (по суші і по морю), країни СНД, БРІКС. Основними країнами у зовнішній торгівлі є: Росія, Німеччина, Туркменістан, Китай, Туреччина, Польща, Білорусь.

Політичні інтереси України повинні тісно поєднуватися з економічними, чого далеко не завжди дотримуються представники владних структур (табл. 3). З головними стратегічними партнерами (Росія, ЄС, США) ми маємо стійке негативне сальдо в зовнішній торгівлі. До 2006р. сальдо зовнішньої торгівлі мало позитивне значення. Експорт перевищував об'єм імпорту. Зараз ситуація – протилежна. Негативний баланс в проведенні експортно-імпортних операцій з іншими країнами за останні роки свідчить про активізацію товарообігу явно не на користь нашої держави: 2007р.: – 7,2; 2008р.: – 13,5; 2009р.: – 5,7; 2010р.: – 9,3; 2011р.: – 7,8 млрд. дол. США.

Торговельно-економічним партнером України №1 стабільно є Росія. У осяжному майбутньому ця позиція буде, апріорі, незмінною. Росія упевнено нарощує свою міць і значення в світогосподарській системі. Вона є повноправним і повноцінним членом "G-8", займає в ній 6-е місце за ВВП (ПКС). Росія є активним учасником "G-20" – країн, що виробляють 80%

світового ВВП. Росія також є членом АТЭС, 21 країна якого виробляють 2/3 світового ВВП. Росія входить і до складу країн-БРИКС, обсяг ВВП яких до 2020р. удвічі перевищуватиме ВВП США. Вона також зарахована до "Е-7" – країн, що швидко розвиваються: БРИКС + Мексика, Індонезія, Туреччина.

Стратегічним орієнтиром України є також об'єднана Європа. Пояснення таким намірам носять географічний, історичний і економічний характер. Розпочнемо з того, що географічний центр континентальної Європи знаходиться в Україні. Що стосується історії, згадаємо стан стосунків Київської Русі з Європою 1000 років тому, особливо при правлінні Ярослава Мудрого (1016-1018,1019-1054). Ярослав – син хрестителя Русі Володимира Святославовича. До Києва Ярослав княжував у Великому Новгороді (1010-1034), перед цим – в Ростові Великому (987-1010). Київському князеві довелося здійснювати багато походів проти зовнішніх ворогів, хоча воювати він не любив. У зовнішній політиці князь більше покладався на дипломатію і взаємовигідні стосунки, чим на зброю.

Таблиця 3.

Структура торгівлі України товарами зі стратегічними партнерами і країнами-сусідами в 2008 р. і 2011 р., млрд. дол. США

Країни	Експорт		Імпорт		Сальдо		Товарообіг	
	2008	2011	2008	2011	2008	2011	2008	2011
Росія	15,74	21,98	19,41	29,13	-3,67	- 7,15	35,15	51,11
Польща	2,34	2,79	4,28	3,18	-1,94	-0, 39	6,62	5,98
Білорусь	2,11	1,92	2,81	4,21	-0,70	- 2,29	4,92	6,13
Туреччина	4,63	3,75	1,95	1,48	2,68	2,27	6,58	5,23
Угорщина	1,37	1,34	1,28	1,33	0,09	0,02	2,65	2,67
Румунія	0,67	0,95	1,17	1,13	-0,50	- 0,18	1,84	2,08
Словаччина	0,91	0,84	0,74	0,60	0,17	0,24	1,65	1,45
Болгарія	1,11	0,76	0,24	0,27	0,87	0,49	1,35	0,10
Молдова	1,17	0,87	0,17	0,13	1,00	0,74	1,34	1,01
Грузія	0,66	0,66	0,19	0,14	0,46	0,51	0,85	0,80
СНД	23,81	16,85	33,57	23,78	-18,58	-6,94	57,38	40,63
Європа	19,73	26,18	30,48	37,21	-10,74	-11,03	50,21	63,39
США	1,95	1,11	2,81	2,59	-0,86	- 1,48	4,76	3,71
Китай	0,55	2,18	5,60	6,27	-5,05	- 4,09	6,15	8,45
Всього	66,95	68,41	85,54	82,61	-18,58	-14,20	15,25	151,02

Примітка: складено автором на підставі даних Держкомстату України

Таким чином, Київська Русь була в Європі і з Європою дуже давно і намір сучасної України "повернутися в минуле" є цілком зрозумілим явищем.

Рівень стосунків України з Європою ХХІ ст. проаналізуємо за показником сальдо товарообігу, тобто різниці між об'ємом експорту та імпорту : 2001р.: +0,7 млрд. дол. США, 2002р.: +0,7; 2003р.: +0,9; 2004р.: +1,5; 2005р.: – 1,9;

2006р.: – 4,1; 2007р.: – 8,3; 2008р.: – 10,7; 2009р.: – 5,9; 2010р.: – 6,1; 2011р.: – 7,8 млрд. дол. США [10].

У двосторонній торгівлі кожен з учасників зацікавлений у своїй вигоді. Зрозуміло, що за рахунок протилежної сторони. Україна, на жаль, продовжує виступати сировинним додатком Європи. Сама ж слугує досить містким ринком збуту високотехнологічної європейської продукції. І не тільки. Експансії імпортерів на українському ринку сприяє агресивна маркетингова політика (дослідження ринку, реклама, PR-кампанії, виставки, ярмарки і т. п.), що вміло проводиться ними. Так, маркетинг прийшов в Україну і в теорії, і на практиці. Але виникає резонне питання про ефективність маркетингової політики як на внутрішньому ринку, так в зовнішньоекономічній діяльності з позицій інтересів не іноземного, а свого, вітчизняного товаровиробника.

7. Підвищувати ефективність механізму управління національною економічною політикою

"Quidquid agis, prudenter / agas et respice finem (Лат.). – Щоб ти не робив, роби розсудливо і [намагайся] передбачати результат". Успіх втілення в життя стратегічних намірів в соціально-економічному розвитку держави залежить від багатьох чинників. Пошуком шляхів до успіху займаються учені і політики, структури влади і громадські організації. Активні дискусії з приводу напрямів руху трансформаційних процесів в країні розгорнулися на сторінках журналу "Економіка України" за участю таких відомих учених, як Р.С. Гринберга, С.Ю. Глазьева, Е.М. Лібанової, Ю.М. Пахомова, В.Р. Сиденка, Л.Б. Вардомського, В.В. Дементьева та інших. Ініціативу тут проявив віце-президент НАН України, директор Інституту економіки і прогнозування, академік В.М. Геєць, запропонувавши для обговорення цілий ряд положень своєї статті "Ліберально-демократичні основи: курс на модернізацію України" [11].

Поза всяких сумнівів на загальний тон дискусій вплинула політична атмосфера як в самій Україні, так і ззовні. Зазначимо, що, незважаючи на "веселе життя" в парламенті, на мітингах, в Україні нарешті склалася відносна стабільність ситуації у владних структурах. Нарешті закінчилася нескінченна чехарда зі зміною урядів, відповідно, прем'єрів, міністрів, глав держадміністрацій від обласного рівня до сільського голови.

Викладемо свої міркування стосовно вдосконалення механізму модернізації національної економічної політики, виходячи з того, що Україна і українці заслуговують на більше, ніж мають на день сьогоднішній. По-перше, в Україні повинна стабілізуватися політична обстановка, атмосфера взаєморозуміння в суспільстві. Частково, це питання вирішене, оскільки побудована вертикаль влади. Продовженням повинна стати реалізація принципу відповідальності усіх і кожного за доручену справу.

По-друге, давно пора розробляти єдину стратегію розвитку країни, підкріплену системою планів, програм, проектів за наявності ефективно функціонуючого організаційного механізму управління. Адже Росія перейшла на 3-річний горизонт при прийнятті бюджету. Україна потребує своєї моделі розвитку за прикладом моделі Л. Ерхарда, Л. Бальцеровича, Лі Куан Ю і т. д.

Прислухатися можна до чужих "пророків", але довіряти і питати все-таки потрібно зі своїх.

І ще. Як підкреслює академік Ю.М. Пахомов, Україна після надбання незалежності, загубила стратегічну, так звану "сценарну" культуру часу, яка націлює країну (а не тільки економіку) на майбутнє. Підхід "від бюджету до бюджету" перетворив Україну на "країну малих справ". Ю.М. Пахомов вважає, що це згубно не лише для майбутнього, але і для сьогодення, і навіть для минулого. Конфуцій говорив, що той (мається на увазі правитель), хто не піклується про майбутнє, втрачає сьогодення, і ганьбить минуле [6, с. 61]. Але яким би не був прекрасно розроблений план дій, він і залишиться усього лише прекрасним планом, якщо його не втілювати в життя, додамо, з розумом.

По-третє, згуртувати суспільство на великі справи може, в першу чергу, очищена атмосфера моралі. Нині моральні цінності в країні зведені нанівець насадженням чужої навіть не культури, а безкультурності, ігноруванням норм моралі.

По-четверте, серйозних коректив потребує уся система освіти. Йдеться про якість освіти. Росія має "намір виростити" трійку університетів для рейтингу ТОП-100. А що, Україна не здатна або не повинна мати власних ньютонів і нобелівських лауреатів? Поки що у випускників шкіл спостерігається різке зниження знань точних наук (математика, фізика, хімія). Падає престиж інженерних професій. А економісти, юристи, соціологи ВВП не наростять без технарів, без виробників і виробництва.

По-п'яте, економічний потенціал розвиненої країни (країни "G-7", БРІКС, "Е-7") ґрунтується на досягненнях науки і техніки. Продовженням цьому являється розробка і виробництво товарів з високою доданою вартістю, конкурентоздатних на внутрішньому і світовому ринках. Відродити необхідно повагу до праці, до людини праці, до інженера – творця новацій і інновацій. Серйозно потрібно зайнятися питаннями державно-приватного партнерства у вирішенні ключових економічних проблем.

По-шосте, стратегія інноваційного розвитку України в умовах глобалізаційних викликів потребує інвестицій, зваженої фінансової політики. Гроші повинні спрямовуватися, передусім, у сферу розвитку. Філософія споживання повинна змінюватися на філософію творчості. Відомо, що питома вага сфери споживання у світі збільшується. Але це зовсім не означає, що витратити можна незароблене. Кредити і МВФ, і МБ, і ЄБРР потрібно віддавати, причому з відсотками.

По-сьоме, Україні слід чіткіше визначитися в системі інтересів на зовнішньому ринку. Політичні рішення повинні кореспондуватися з економічними діями. Наміри слід співвідносити з можливостями. Дружбу варто кріпити, передусім, з сусідами. Ставши сильнішими і багатшими, можна заводити дружбу і з партнерами за "тридев'ять земель".

На завершення, традиційне питання: "Що робити"? У країні досить досвідчених, розумних і мудрих людей, учених і практиків, щоб сформулювати і успішно реалізувати усім суспільством амбіційні плани.

Література

1. Лібералізм і модернізація (за матеріалами «круглого столу» // Економіка України, № 8 (597), 2011, с. 12.
2.
http://24tv.ua/home/showSingleNews.do?ukraina_na_100m_meste_v_indekse_schastya&objectId=228107&lang=ru.
3. Звіт про людський розвиток 2010 року. Глобальний сайт ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/information-centre/news/1243>. – Заголовок з екрану.
4. Ревенко А. “Мінус двадцять”, про які багато хто говорив // Дзеркало тижня, № 25 (753), 4 липня, 2009, с. 1, 6.
5.
http://news.dt.ua/ECONOMICS/ukrayina_posila_chetverte_mistse_u_top10_naygirshih_ekonomik_svitu_za_verseyu_forbes-83912.html 06.07.2011 Україна зайняла четверте місце в «Топ-10» найгірших економік світу за версією Forbes.
6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт.-упор.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жиляєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.
7. Dickanov, J. Trends in World Income Distribution // Third Forum on Human Development. Paris, 17-19.01. 2005. P. 12.
8. Мазур О.А., Шовкалюк В.С. Технологічні парки. Світовий та український досвід. – К.: Прок-Бізнес, 2009, с. 32.
9. Геєць В. Деякі порівняльні ознаки трансформаційних моделей економіки України і Росії // Економіка України, 2005, № 5, с.5.
10. Представництво України при Європейському Союзі. Торгівля між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukraine-eu.mfa.gov.ua/eu/ua/30989.htm>. – Заголовок з екрану.
11. Геєць В. Ліберально-демократичні основи: курс на модернізацію України // Економіка України, 2010, № 3, с. 4-20.

1.10. ВИБІР ОПТИМАЛЬНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

В період глибоких трансформаційних перетворень Україна помітно відстала від провідних світових держав і вибір оптимальної моделі розвитку для неї є дуже актуальним.

Перш за все це торкається застосування моделей економічного розвитку, які уявляють собою не тільки теоретичний, але і практичний інтерес. Тут доречно згадати висновки Л. Столерю, які він зробив у книзі «Рівновага і економічний ріст»: «Описуючи економічні закони, які володарюють над використанням і формуванням ресурсів у даний відрізок часу, виявляючи межі, створені сьогоднішньою ситуацією для майбутнього, можна крок за кроком окреслити область можливих шляхів розвитку. Економічна теорія спонукає виключити з тих варіантів деякі стратегії розвитку, які призвели б до нерациональної розтрати ресурсів, але треба добре усвідомлювати той факт, що лише суспільство може обрати з решті варіантів той, якій більш за все відповідає нашим уявленням про кінцеві цілі розвитку цивілізації» [1, с. 13].

Незаперечною позитивною ознакою сучасного етапу суспільного розвитку України є посилення уваги як науковців, так і політиків до проблем формування та досягнення стратегічних пріоритетів, створення стратегій розвитку. Це засвідчує завершення етапу спонтанної суспільної динаміки, що була значною мірою хаотичною, перебувала під визначальним впливом різноспрямованих короткострокових чинників зовнішнього і внутрішнього походження. Сформувалися (й формуються надалі) стійки суспільно-політичні та економічні групи і прошарки, які зацікавлені у стабільності та прогнозованості економічно-правового середовища, можливості довгострокового планування власного розвитку. Паралельно зміцнилися інститути держави, посилилася її здатність до проведення послідовної політики, зросла розгалуженість інструментальної бази економічної політики [2, с. 19].

Різні дослідження свідчать, що саме активізація інвестиційної діяльності є першопричиною економічного зростання. Це підтверджують економічні теорії – від епохи меркантилізму до сучасних неокласичних доктрин.

Під моделлю інвестиційного розвитку слід розуміти сукупність параметрів, які визначають напрямки і характер капіталовкладень. Ці параметри об'єднуються за трьома групами. Перша група – поєднання макроекономічних (темпи росту ВВП, заощадження, накопичення, інвестиції, експорт, імпорт, та інші) і структурних характеристик (галузевих, відтворювальних, регіональних).

Друга група параметрів пов'язана з інституціональним середовищем інвестування, і в першу чергу, з особливостями розвитку фінансових систем, джерел фінансування інвестицій, механізмів міжгалузевого і міжрегіонального переливу капіталу.

Третя група параметрів моделі визначається поєднанням і відносною роллю різних суб'єктів інвестиційного процесу і принципів прийняття рішень.

Розглянемо основні інвестиційні моделі і можливості їх практичного застосування: диференціалу модель міжкраїнового перерозподілу капіталу В.Леонт'єва, модель економічного росту Р.Солоу, еволюційну модель економічного росту російських вчених В.Полтеровича і Г.Хенкіна [3-6].

1. Диференціальна модель міжкраїнового перерозподілу капіталу (модель В. Леонт'єва) [3]. Нобелівський лауреат в області економіки (1973 р.) за розвиток методу «витрати-випуск» і його застосування до важливих економічних проблем Василь Васильович Леонт'єв один із перших оцінив вплив зовнішнього джерела інвестиційних ресурсів на довгостроковий економічний розвиток національних економік.

Модель В. Леонт'єва відтворює функціонування двох груп країн – розвинутих і країн, що розвиваються. Зв'язок між ними забезпечується потоком виробничих інвестицій, що вивозяться з розвинутих країн у країни, що розвиваються. Стосовно до розвинутих країн модель В.Леонт'єва зводиться до двох найпростіших співвідношень:

1. Принцип мультиплікатора, що задається рівнянням

$$I(t) = sY(t) \quad (1)$$

де Y – випуск (валовий національний продукт) у даній групі країн;

I – обсяг інвестицій у розвинутих країнах;

s – норма нагромадження (інвестування) чи мультиплікатор інвестицій.

2. Принцип акселератора, що задається рівнянням

$$Y(f) = I(t)/b, \quad (2)$$

де b – коефіцієнт приростної капіталоємності чи акселератор інвестицій. Комбінування принципів мультиплікатора й акселератора дозволяє одержати підсумкове диференціальне рівняння, що описує динаміку випуску в групі розвинутих країн:

$$Y(t) - (s/b)Y(t) = 0 \quad (3)$$

Рішенням даного рівняння є експоненціальна функція росту:

$$Y(t) = Y(0)e^{(s/b)t} \quad (4)$$

Далі передбачається, що обсяг капіталу, який переводиться в країни, що розвиваються з розвинутих країн, складає постійну частку h від ВВП країн, що експортують капітал. Тоді величина капіталу, який переводиться $H(t)$ задається співвідношенням:

$$H(t) = hY(0)e^{(s/b)t} \quad (5)$$

Для блоку держав, що розвиваються, можна записати аналогічні співвідношення:

1. Модифікований принцип мультиплікатора, що задається рівнянням

$$I^*(t) = s^*Y(t) + h(0)e^{(s/b)t}, \quad (6)$$

де зірочкою позначені аналогічні параметри і перемінні для країн, що розвиваються (у даному випадку інвестиції країн, що розвиваються, складаються з внутрішніх інвестицій і зовнішніх, переведених з розвинутих країн).

2. Принцип акселератора, що задається рівнянням

$$Y^*(t) = I^*(t)/b^* \quad (7)$$

Комбінуючи принципи мультиплікатора й акселератора, легко одержати підсумкове диференціальне рівняння, що описує динаміку випуску в групі країн, що розвиваються:

$$Y^*(t) - (s^*/b^*)Y^*(t) - (h/b^*)Y(0)e^{(s/b)t} = 0. \quad (8)$$

У загальному випадку, коли $s^*/b^* \neq s/b$, рівняння (1.24) має наступне рішення:

$$Y^*(t) = \left[Y^*(0) - \frac{H(0)}{b^*(s/b - s^*/b^*)} \right] e^{(s^*/b^*)t} + \frac{H(0)}{b^*(s/b - s^*/b^*)} e^{(s/b)t}. \quad (9)$$

Таким чином, економічний ріст у країнах, що розвиваються, прямо залежить від темпів росту в розвинутих країнах і від початкового капіталу, що вивозиться з розвинутих країн.

Усі параметри моделі В.Леонт'єва досить легко оцінюються і, отже, сама модель може використовуватися в практичних розрахунках. При цьому «грати» з моделлю В.Леонт'єва можна, принаймні, у двох напрямках. По-перше, її можна використовувати як інструмент прогнозування і для одержання тимчасових розверток показників ВВП для двох груп країн при різних параметрах (що, до речі говорячи, і робив В.Леонт'єв), а, по-друге, з її допомогою можна прямо оцінювати деякі параметри, необхідні для досягнення заданого результату.

Модель В. Леонт'єва може розглядатися як класичний інструмент для розуміння глобальних тенденцій світогосподарського розвитку. Разом з тим слід відзначити такі її недоліки.

По-перше, масштаби капіталу, що вивозиться, із країни-донора прямо погоджуються з темпом економічного росту. В даний час практично всі країни (розвинуті і що розвиваються) одночасно імпортують і експортують капітал, тому взаємозв'язок між темпами зростання виробництва в таких державах виявляється неоднозначним. Отже, до аналізу сучасних тенденцій застосувати модель В.Леонт'єва дуже непросто. Для цього потрібно провести велику роботу по коректній класифікації країн на розвинуті і що розвиваються, а також оцінити сальдо перемішуваного між ними капіталу, що пов'язано з великими технічними труднощами.

По-друге, ввезений капітал передбачається гомогенним (однорідним). Разом з тим очевидно, що важливо не тільки і не стільки обсяги імпортованого капіталу, скільки його структура. Так, інвестиції, що сприяють консервації неефективної структури економіки, ведуть скоріше до уповільнення, чим до прискорення розвитку країни-реципієнта. Тому прикладні розрахунки по моделі В.Леонт'єва можуть дезорієнтувати відносно істинної ролі іноземних інвестицій.

По-третє, внутрішні (місцеві) і зовнішні (іноземні) інвестиції вважаються равноефективними. В.Леонт'єв припускає, що іноземний капітал – це лише додаткові фінансові ресурси, віддача від яких визначається національними умовами відтворення. Однак це положення у світлі сучасної теорії представляється принципово невірним, тому що глибинний економічний зміст залучення іноземного капіталу полягає в тому, що разом з ним у національну економіку приходять нові технології і нові організаційні форми виробництва,

що дають зовсім інший економічний ефект у порівнянні з місцевим підприємництвом.

По-четверте, для обчислення показників приростної капіталоемності використовується різницева форма:

$$b = I(t)\Delta Y(t). \quad (10)$$

Але тоді треба було б будувати модель у виді не диференціальних, а різницевих рівнянь. Сучасні дослідження базуються на строго вивірених економетричних залежностях, а це означає, що для одержання значень акселератора необхідно будувати регресійні функції на основі динамічних рядів. Це можливо тільки для стаціонарних систем; для перехідних економічних режимів, коли спостерігається нестійкість усіх параметрів системи, такий підхід неприйнятний.

По-п'яте, модель В. Леонтьєва висуває підвищені вимоги до інформаційного забезпечення, що припускає наявність не тільки національної, але і міжнародної статистики. Це є серйозним технічним гальмом для проведення оперативних прогнозно-аналітичних розрахунків. В принципі можна було б розглядати тільки одну країну-реципієнта й одну чи декілька країн-донорів. Однак і в цьому випадку розрахунки по країні-реципієнту будуть вимагати досить специфічну інформацію з країн-донорів. На практиці це не завжди може бути реалізовано.

Отже, використання моделі В. Леонтьєва доцільно в основному для з'ясування якісної картини в розвитку світогосподарських процесів, у той час як для детальних кількісних розрахунків по окремій країні потрібна інша модель.

2. Модель економічного росту Роберта Мертона Солоу. У 1987 році за роботи по теорії економічного росту він здобув Нобелівську премію з економіки. Р. Солоу наочно показав, що нестабільність динамічної рівноваги в неокейнсіанських моделях була насамперед наслідком невзаємозамінності ресурсів. Тому замість функції В. Леонтьєва він використовував виробничу функцію Кобба-Дугласа, у якій, як відомо, праця і капітал є субститутами [4, 5].

$$Y(t) = A(t)K(t)^\alpha L(t)^{1-\alpha} \quad 0 < \alpha < 1 \quad (11)$$

Класична модель Р. Солоу виходить з убуваючої продуктивності капіталу, постійної віддачі від масштабу (сума коефіцієнтів при K и L дорівнює 1), незмінної норми вибуття (амортизації) і відсутності інвестиційних лагів. Взаємозамінність факторів виробництва пояснюються не тільки технологічними умовами, але і неокласичною передумовою про досконалу конкуренцію на ринках ресурсів.

Особливістю використання функції Кобба-Дугласа в моделі Р. Солоу є те, що всі параметри (продуктивність, капіталоозброєність та ін.) беруться в розрахунку на одиницю праці. Тому формула має вигляд:

$$y = Y / L, \quad k = K / L, \quad (12)$$

де: y – випуск;

k – капітал на один працівника: $y = f(k)$.

Тангенс кута нахилу кривої виробничої функції відповідає граничному продукту капіталу MP_k , що убуває в міру росту капіталоозброєності (рис. 1).

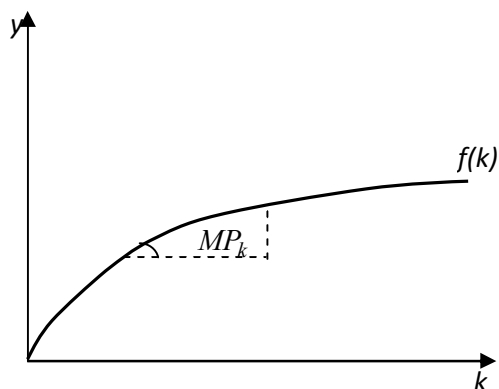


Рис. 1. Виробнича функція

Оскільки державні закупівлі не враховуються, сукупний попит визначається інвестиціями і споживанням:

$$y = i + c, \quad (13)$$

де: c – споживання;

i – інвестиції в розрахунку на одиницю праці.

$$c = (1 - s)y, \quad (14)$$

де s – норма заощадження (нагромадження)

$$y = i + (1 - s)y \Rightarrow i = sy. \quad (15)$$

Це означає, що в умовах рівноваги інвестиції дорівнюють заощадженням і пропорційні доходу. А тому що $y = f(k)$, то $i = sf(k)$ (рис. 2).

Через те, що в моделі Р. Солоу норма вибуття передбачається постійною, вона пропорційна капіталу δk і може бути зображена лучем, що виходить з початку координат з кутовим коефіцієнтом δ (рис. 2).

В умовах рівноваги інвестиції дорівнюють вибуттю:

$$sf(k) = \delta k. \quad (16)$$

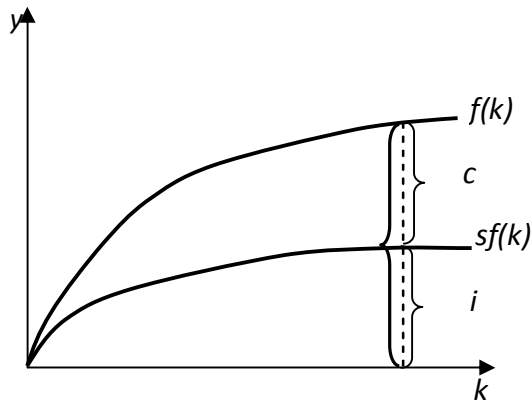


Рис. 2. Виробництво, споживання і інвестиції в моделі Р.Солоу

Рівноважний рівень капіталоозброєності позначається через k^* (рис. 3).

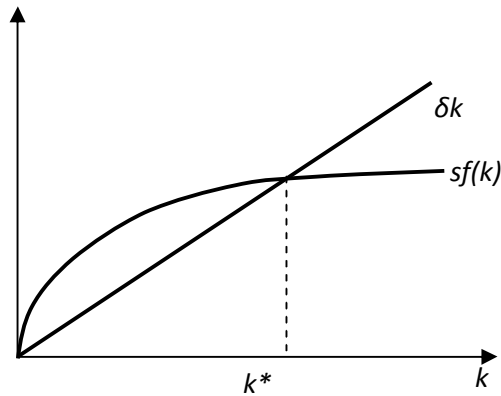


Рис. 3. Рівноважний ріст у моделі Р Солоу

Рівновага в моделі Р.Солоу стійка. Це означає, що при виникненні невідповідності інвестицій вибуттю модель прагне до рівноважного стану. Якщо $k_1 < k^*$, то валові інвестиції будуть більше вибуття:

$$sf(k) > \delta k. \quad (17)$$

Отже, чисті інвестиції збільшать запас капіталу, у результаті чого капіталоозброєність зросте і $k_1 \rightarrow k^*$. Навпаки, якщо $k_2 > k^*$, то валові інвестиції будуть менше вибуття: $sf(k) < \delta k$. Тоді чисті інвестиції (будучи негативними) зменшать запас капіталу, у результаті чого капіталоозброєність знизиться і $k_2 \rightarrow k^*$ (рис. 4).

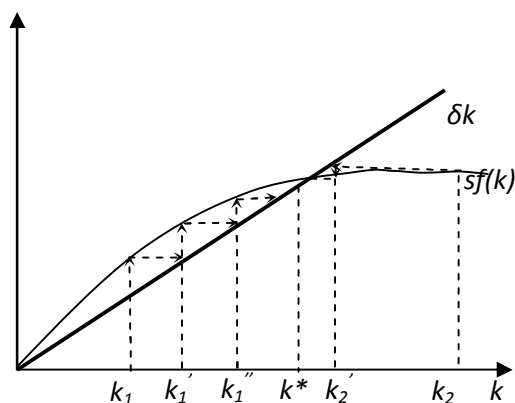


Рис. 4. Стійкість рівноважного росту в моделі Р. Солоу

Норма заощадження безпосередньо впливає на стійкий рівень капіталоозброєності праці. Ріст норми заощадження (наприклад, від s_1 до s_2) зрушить криву інвестицій уверх з положення $s_1f(k)$ до $s_2f(k)$ (рис. 5). Відповідно це приведе до підвищення стійкого рівня капіталоозброєності з k_1^* до k_2^* .

Збільшення норми заощадження в короткостроковому періоді обумовить прискорення економічного росту і буде продовжуватися доти, поки економіка не досягне точки нової стійкої рівноваги.

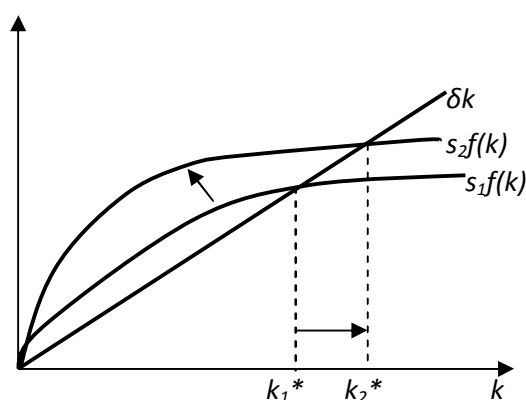


Рис. 5. Збільшення норми заощадження

Безсумнівно, ні процес нагромадження, ні збільшення норми заощадження не пояснюють сам механізм безперервного економічного росту. Вони лише показують можливість переходу від одного стану рівноваги до іншого. Тому Р.Солоу вводить у модель ріст населення і технічний прогрес. Безумовно, ріст населення, як і вибуття, знижує капіталоозброєність, тому що наявний запас капіталу повинний розподілятися між зростаючим числом працюючих. Якщо треба не тільки підтримувати існуючий рівень продуктивності праці, але і підвищувати її ефективність, необхідно виділяти додаткові засоби на збільшення капіталоозброєності. Усе це приведе до того, що кут нахилу луча, що виходить з початку координат, буде включати не тільки вибуття (δ), але і темпи росту населення (n), і технічний прогрес (g) (в моделі

Р. Солоу передбачається, що темпи росту населення і технічного прогресу постійні – $n, g - \text{const}$). Стійка рівновага з урахуванням росту населення і технічного прогресу відображена на рис. 6.

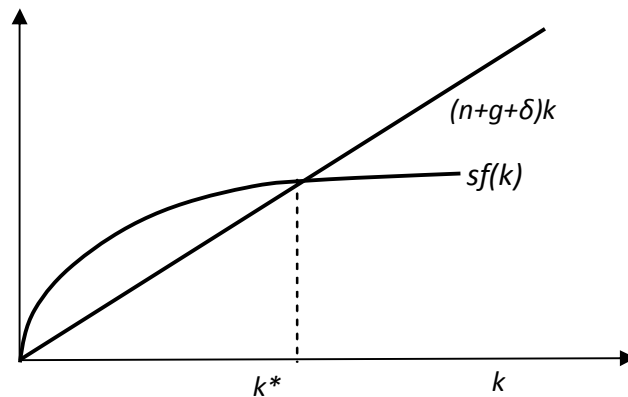


Рис. 6. Рівноважний ріст з урахуванням росту населення і технічного прогресу

Незважаючи на очевидні достоїнства, модель Р. Солоу має ряд недоліків. Справа в тому, що вона визначає стійку рівновагу в довгостроковому періоді, пояснюючи його технічним прогресом як єдиною основою стійкого росту добробуту. Тим часом для економічної політики важливий насамперед короткостроковий аспект: динаміка обсягів виробництва і рівня життя в найближчій перспективі. Від цього залежать і популярність уряду, і ймовірність його переобрання.

Перемінні (s, δ, n, g) визначаються в моделі Р. Солоу екзогенно, тому подальші спроби удосконалювання моделі орієнтуються на перетворення їх в ендогенні. До того ж модель носить досить загальний характер і не враховує цілий ряд реальних обмежень економічного росту (соціальних, екологічних і т.ін.).

3. Еволюційна модель економічного росту В.М. Полтеровича, Г.М. Хенкіна [6]. Пропонується модель інноваційного процесу в термінах еволюції кривої розподілу технологій по ефективності. Розглядається виробнича система (наприклад, галузь), що включає велику кількість підприємств, кожне з яких віднесене до одного з рівнів ефективності. Поняття ефективності може бути визначено різними способами: наприклад, як величина доданої вартості чи прибутку на одиницю потужності. Важливо, що кожне підприємство прагне перейти на більш високий рівень. Через $F_n(t)$ позначається частка підприємств, що знаходяться в момент t на рівнях з номером, не більшим, ніж n . Тут $t \in [0, \infty)$, а n може приймати будь-які цілі значення. Послідовність $F = \{F_n\}$ як функція часу описує еволюцію кривої розподілу підприємств по рівнях ефективності. Припускається, що за одиницю часу частка $\varphi(F_n)$ підприємств переходить з рівня n на $n+1$; стрибки на кілька рівнів не допускаються. Число підприємств вважається постійним. Очевидно, на рівні n знаходиться частка $F_n - F_{n-1}$ усіх підприємств і за одиницю часу вона зменшується на величину $\varphi(F_n)(F_n - F_{n-1})$. Тим самим приходимо до системи

диференційно-різницевих рівнянь, що відбиває еволюцію кривої розподілу підприємств по ефективності

$$dF_n/dt = \varphi(F_n)(F_{n-1} - F_n) \quad (18)$$

Початкові умови такі

$$0 \leq F_n(0) < 1, \quad n=1, \dots, N, \quad F_n(0)=0, \quad n \leq 0, \quad F_n(0)=1, \quad n > N. \quad (19)$$

Однак у процесі дослідження корисно розглядати початкові умови більш загального виду

$$0 \leq F_n \leq 1, \quad F_n(0)=0, \quad n \leq 0, \quad \lim_{n \rightarrow \infty} F_n(0) = 1. \quad (20)$$

В моделі розглядається деяка галузь, де M_n – обсяг виробничих потужностей, що дають прибуток λ_n з кожної одиниці потужності в одиницю часу. Показник λ_n приймається як міра ефективності технології рівня n . Вважається, що з ростом n ефективність зростає: $\lambda_{n+1} > \lambda_n$. Полтерович В.М. і Хенкін Г.М. припускають, що весь прибуток витрачається на розширення потужностей, таким чином, витрати з прибутку на невиробниче споживання в моделі не враховуються.

Функція $F = \{F_n\}$ розподілу потужностей по рівнях ефективності визначається:

$$F_n = \left(\sum_{k=0}^n M_k \right) \left(\sum_{k=0}^{\infty} M_k \right)^{-1}, \quad n=0, 1, 2, \dots, \quad (21)$$

припускаючи, що вираження праворуч має сенс.

Вважається, що прибуток $\lambda_n M_n$, який одержується на n -м рівні, утворює два потоки капітальних вкладень. Частка $\varphi_0(F_n)$ цього прибутку йде на створення потужностей наступного $(n+1)$ -го рівня, а інша частина обсягом $(1 - \varphi_0(F_n))\lambda_n M_n$ витрачається на розширення виробництва рівня n . Тут φ_0 – задана функція. Відповідно до логіки Й.Шумпетера створення потужностей $(n+1)$ -го рівня підприємствами рівня n може відбуватися за рахунок процесу імітації; цей процес тим інтенсивніше, чим вище частка $(1 - F_n)$ більш ефективних потужностей. Тому автори цієї моделі припускають, що функція φ_0 убуває по F_n . Якщо імітація відсутня, то удосконалення технології можливо за рахунок інноваційного процесу. Таким чином, необхідно, щоб величина $\varphi_0(1)$ була позитивна.

Підсумовуючи приведені вище міркування, автори приходять до рівняння економічного росту

$$dM_n/dt = (1 - \varphi_0(F_n)) \lambda_n M_n + \varphi_0(F_{n-1}) \lambda_{n-1} M_{n-1} \quad (22)$$

де гранична і початкова умови мають вид

$$M_0(t) \equiv 0, M_n(0) \geq 0, \sum_{n=1}^N M_n(0) > 0, M_n(0) = 0, n > N \quad (23)$$

де N – деяке ціле позитивне число.

Природно вважати, що ефективність обмежена, тоді одержуємо, з огляду на, що $M_0(t) \equiv 0$,

$$DF_n/dt = -\varphi_0(F_n) \lambda_n(F_n - F_{n-1}) - r_n, \quad (24)$$

де

$$r_n = - \sum_{k=1}^n \lambda_k(F_k - F_{k-1}) + F_n \sum_{k=1}^{\infty} \lambda_k(F_k - F_{k-1}). \quad (25)$$

Очевидно, умови (1.67) еквівалентні наступним

$$0 \leq F_1(0) \leq \dots \leq F_n(0), \quad (26)$$

$$F_0(t) \equiv 0, \quad F_n(0) = 1, \quad n > N.$$

Задача Коші [6, с. 522-531] є предметом подальшого розгляду моделі В.М. Полтеровича і Г.М. Хенкіна.

Описана вище еволюційна модель економічного росту носить теоретичний характер і є досить спрощеною, але вона може бути основою для побудови більш реалістичних моделей, адекватність яких могла б бути підтверджена статистичними даними. Однак для рішення цієї задачі необхідні значні зусилля. Насамперед повинне бути уточнене поняття потужності.

Найбільш природно визначити потужність як обсяг основних фондів або як суму основних фондів і матеріальних оборотних коштів. Зрозуміло, реальна схема розподілу прибутку складніше, ніж це представлено в моделі, величина $\lambda_n M_n$ відображає лише частину її, що йде на створення потужностей і реновацію. Прийнята вище гіпотеза про те, що розширення галузі безпосередньо зв'язано з одержуванним прибутком, не очевидна і має потребу в перевірці і, можливо, в уточненні.

Аналіз макроекономічних моделей зростання показав, що незважаючи на їх велику кількість, відповідних розробок щодо української економіки практично немає. Це можна пояснити не тільки проблемами України, а й недоліками існуючих підходів до моделювання, неспроможністю традиційного інструментарію економічного аналізу адекватно описувати і прогнозувати загальний хід економічних подій, що потребує створення нового покоління макроекономічних моделей.

Література

1. Столерю Л. Равновесие и экономический рост / Л.Столерю. – М.: Статистика, 1973. – 470 с.

2. Жалило Я. Економічна стратегія як категорія сучасної економічної науки / Я.Жалило // Економіка України. – 2004. – № 6. – С. 19-27.
3. Леонтьев В. Экономическое эссе. Теории, исследования, факты и политика / В.Леонтьев. – М.: Политиздат, 1990. – 248 с.
4. Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth / R.Solow // Quarterly Journal of Economics. – 1956. – February. – P. 65-94.
5. Солоу Р. Перспективы теории роста // Мировая экономика и международные отношения / Р.Солоу. – 1996. – № 8. – С. 69-77.
6. Полтерович В.М. Эволюционная модель экономического роста / В.М.Полтерович, Г.М. Хенкин // Экономика и математические методы. – 1999. – Т.25. – Вып. 3. – С.518-531.

1.11. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ

Управління фінансовими потоками повинне забезпечувати вибір та здійснення оптимальних рішень розвитку виробничо-економічної системи, так як ціна потенційного збитку від прийняття необґрунтованих рішень сьогодні багаторазово зростає.

Таким чином, сучасні умови господарювання вимагають максимального розширення фронту прогнозування, подальшого удосконалення методології та методики розробки прогнозів. Чим вище рівень прогнозування процесів розвитку, тим ефективніше планування та управління даними процесами [2].

Під прогнозом розуміється науково обґрунтоване судження про можливі стани об'єкта в майбутньому, про альтернативні шляхи і терміни його здійснення. Економічне прогнозування є процесом розробки прогнозів, заснований на наукових методах пізнання економічних явищ й використанні усієї сукупності методів, засобів і способів економічної прогностики.

Прогнозування, у тому числі економічне та соціальне, співвідносяться з більш широким поняттям – передбачення як випереджального відображення дійсності, заснованого на пізнанні законів природи, суспільства і мислення. В залежності від ступеня конкретності та характеру впливу на хід досліджуваних процесів розрізняють три форми передбачення: гіпотезу (загальнонаукове передбачення), прогноз і план[3].

Гіпотеза характеризує наукове передбачення на рівні загальної теорії. Це означає, що вихідну базу побудови гіпотези становлять теорія і відкриті на її основі закономірності та причинно-наслідкові зв'язки функціонування і розвитку досліджуваних об'єктів. На рівні гіпотези дається якісна характеристика цих останніх, що виражає загальні закономірності їх поведінки. Прогноз у порівнянні з гіпотезою має значно більшу визначеність, оскільки ґрунтується не тільки на якісних, а й кількісних параметрах й тому дозволяє характеризувати майбутній стан об'єкта також і кількісно. Прогноз виражає передбачення на рівні конкретно-прикладної теорії.

Таким чином, прогноз відрізняється від гіпотези меншим ступенем невизначеності та більшою вірогідністю. У той же час зв'язку прогнозу з

досліджуваним об'єктом, явищем не є жорсткими, однозначними: прогноз носить ймовірнісний характер.

Однією з найважливіших теоретичних проблем економічного прогнозування є побудова типології прогнозів та урахування соціальних складників[1]. Остання може будуватися в залежності від різних критеріїв і ознак – цілей, завдань, об'єктів, методів організації економічного прогнозування у соціальних аспектах.

На взаємозв'язку умов здійснення прогнозу із його цілями впливає також взаємодія прогнозування з прийняттям управлінських рішень, що самі по собі повинні враховувати соціальні аспекти діяльності, оскільки рішення приймаються, як правило, на основі даних прогнозування. У свою чергу, прийняті рішення впливають на результати здійснення прогнозів, тому щоб уникнути неузгодженості між прогнозуванням та прийняттям рішень необхідне систематичне коректування прогнозу, в тому числі шляхом його порівняння з цілями розвитку об'єкта прогнозування та їх здійсненням.

Прогнозування є важливою сполучною ланкою між теорією і практикою, воно має дві різні площини конкретизації: власне передбачувану (дескриптивну, описову) й іншу, пов'язану з нею, що відноситься до категорії управління – передбачувальну. Передбачення має на увазі опис можливих чи бажаних перспектив, станів, рішень проблем майбутнього. Передбачення є власне рішенням даних проблем. Таким чином, у проблемі прогнозування розрізняють два аспекти: теоретико-пізнавальний та управлінський, пов'язаний з можливістю прийняття на основі отриманого знання управлінських рішень, на нашу думку, до даних двох аспектів варто додати ще й соціальний аспект, що має значний вплив на результати багатьох економічних прогнозів[4].

У той час як планування спрямоване на прийняття та практичне здійснення управлінських рішень, мета прогнозування – створити наукові передумови для їх прийняття. Ці передумови включають:

- науковий аналіз функціонування підприємства;
- варіантне передбачення майбутнього розвитку, що враховує як сформовані тенденції, так і назначені цілі;
- оцінку можливих наслідків прийнятих управлінських рішень, обґрунтування напрямків соціально-економічного та науково-технічного розвитку.

Таким чином, завдання соціально-економічного прогнозування із одного боку – з'ясування перспективи найближчого чи більш віддаленого майбутнього в досліджуваній області, керуючись реальними процесами дійсності, а з іншого – вироблення оптимальних поточних і перспективних планів, спираючись на складений прогноз та оцінку прийнятого рішення з позиції його наслідків у прогнозованому періоді з погляду соціальних та економічних напрямів. Специфіка економічних прогнозів обумовлює наявність факторів: адекватність, системність, цілеспрямованість, комплексність, оптимальність, безперервність, альтернативність [1-4].

Важливим принципом, на нашу думку, соціально-економічного прогнозування є системний підхід до розробки економічних прогнозів.

Значущість цього принципу зумовлена тим, що системність є однією з основних характеристик діалектичного методу в дослідженні складних процесів та явищ. Згідно із принципом системності прогноз для конкретного об'єкта розглядається як складовий елемент економічного та соціального прогнозу, що розробляється на більш високому рівні управління.

Система соціально-економічного прогнозування є сукупністю підсистем реалізації загальних і специфічних функцій, а також підсистем методичного та інформаційного забезпечення цього процесу. Системний підхід до розробки прогнозів обумовлює цілеспрямований і комплексний характер процесу прогнозування.

Цілеспрямованість процесу соціально-економічного передбачення полягає в тому, що розробка зведеного економічного прогнозу розвитку об'єкта починається зі створення генеральних і локальних цілей та завдань прогнозування. В більшості випадків для подання сукупності цілей прогнозування використовується метод “дерева цілей”. Він являє собою упорядковану ієрархію завдань, які необхідно вирішити для досягнення поставлених цілей, що відображають зміст і внутрішні взаємозв'язки економічних процесів. При побудові “дерева цілей” необхідно, щоб завдання кожної ланки відповідали цілям вищого та нижчого рівнів, тобто були б зіставлені за масштабом й значенням, несуперечливі. Для цього слід чітко формулювати цілі та виражати їх відповідними показниками [3].

Процес обґрунтування цілей охарактеризуємо наступними рекомендаціями, що мають прикладний аспект при розробці системи соціально-економічного прогнозування:

- формулювання цілей необхідно довести до рівня завдань;
- конкретність цілей – вони повинні мати предметну визначеність, бути адресовані конкретним виконавцям та орієнтовані в часі;
- склад і повнота системи цілей повинні відображати один з основних постулатів теорії та практики соціально-економічного прогнозування;
- декомпозиція головної мети – розбиття на сукупність підцілей виробляється до такої міри поки зв'язок їх з головною метою залишається очевидною;
- узгодженість та несуперечність цілей розглядається у взаємозв'язку один з одним й іншими розв'язуваними завданнями. У разі виникнення протиріч, можна “зважити” відносні значення різних цілей або вибрати одну з них, розглядаючи інші як граничні умови соціально-економічного прогнозування;
- досяжність цілей встановлює наявність економічних, психологічних, технічних, юридичних, соціальних та інших перешкод;
- вимірність цілей представляє кількісні оцінки ступеня їх досягнення;
- гнучкість цілей відображає той факт, що в процесі функціонування регіону можуть відбуватися суттєві зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі і відкриватися можливості більш раціонального використання сформованого потенціалу соціально-економічного прогнозування.

Комплексність процесів соціально-економічного прогнозування передбачає всебічний аналіз передісторії розвитку об'єкта і розробку зведеного економічного прогнозу з урахуванням різних аспектів його діяльності: соціальної, економічної, технічної, організаційної та ін. Очевидно, що ступінь комплексності прогнозів залежить від рівня підпорядкованості в системі управління. У прогнозах враховуються різні аспекти науково-технічного прогресу, ефекту від нього. Важливим при цьому є збалансованість прогнозних результатів за окремими аспектами діяльності. Усі принципи економічного прогнозування, на нашу думку, повинні враховувати особливості впливу соціальних аспектів на результати прогнозування, саме тому варто врахувати обидва напрями прогнозування з їх позитивними та негативними сторонами та сформулювати ефективну систему соціально-економічного прогнозування.

Оскільки, у вивченні економічних процесів особливе місце займає, саме, соціально-економічне прогнозування, як конкретне уявлення, передбачення, і судження про подію, стан та вплив на соціального об'єкта у майбутньому, його не слід плутати із соціальним плануванням. Сформуємо головні особливості соціально-економічного прогнозування:

- формулювання мети соціально-економічного прогнозування порівняно з плануванням має загальніший і абстрактніший характер. Мета соціально-економічного прогнозування – на основі аналізу стану і поведінки соціальної системи в минулому, а також вивчення тенденції зміни чинників, що впливають на неї, визначити кількісні та якісні параметри її економічного розвитку у перспективі, розкрити зміст ситуації, в яку потрапить система;

- соціально-економічне прогнозування на відміну від планування дає лише інформацію для обґрунтування рішень і вибору методів планування, указує на можливі шляхи розвитку в майбутньому;

- соціально-економічне планування визначає, який з цих шляхів вибирає суспільство.

На нашу думку, варто розрізняти різні види соціально-економічного прогнозування, відповідно встановлених критеріїв та мети. За проблемно-цільовим критерієм воно поділяється на пошукове й нормативне.

Пошукове соціально-економічне прогнозування полягає у визначенні імовірнісного стану об'єкта управління в майбутньому на основі аналізу особливостей його розвитку в минулому.

Нормативне соціально-економічне прогнозування – це визначення засобів для досягнення бажаного стану об'єкта чи заданої мети.

За критерієм часу соціально-економічне прогнозування поділяється на оперативне, короткотермінове і довготермінове. Соціально-економічне прогнозування використовує такий специфічний метод, як експертне опитування. Для характеристики об'єкта управління економістами використовується експертиза, яка здійснюється відповідно до досвіду експерта, знань особливостей функціонування та розвитку досліджуваного соціального об'єкта. Інформація при цьому збирається шляхом проведення безпосередніх, з допомогою преси чи поштового зв'язку спеціалізованих експертних опитувань

населення. Процес соціально-економічної експертизи, включатиме, на нашу думку, такі процедури:

- підбір експертів та оцінка їх компетентності;
- розробка анкет для опитування експертів;
- отримання інформації від експертів (експертний висновок);
- оцінка узгодженості думок експертів;
- оцінка вірогідності результатів;
- складання програми для опрацювання експертних висновків.

Для прогнозування соціально-економічного прогресу на десятки років наперед ученими використовуються досконаліші науково-організаційні методи отримання експертних оцінок. Серед них, зокрема, є дуже популярним “метод Дельфі”. Він передбачає складну процедуру отримання і математичного опрацювання відповідей. При цьому велику роль відіграють інтуїція та досвід експертів. Тому даний метод не завжди є безпомилковим. З огляду на це “Дельфі-метод” доцільніше використовувати в простих випадках – складання короткотермінових прогнозів, передбачення локальних подій тощо. Проте його використання (на додаток до інших методів) для довготермінового, комплексного, глобального передбачення підвищує надійність прогнозів.

Отже, на нашу думку, соціально-економічне прогнозування ґрунтується на вивченні об’єктивних закономірностей науково-технічного, економічного та соціального прогресу та моделюванні варіантів майбутнього розвитку з метою формування, обґрунтування й оптимізації перспективних рішень.

Варто зазначити, що технології соціально-економічне прогнозування – незамінний інструментарій соціально-економічного передбачення, дослідження та вирішення проблем сучасного розвитку суспільства, що все у більшій мірі залежить від економічних чинників.

Зміст і основні аспекти технологій соціально-економічного прогнозування та моделювання визначаються ключовими характеристиками розглянутих понять. Розробка прогнозу – спеціальне наукове дослідження конкретних перспектив розвитку будь-якого явища (у нашому випадку соціального). Мета прогнозування – не просто передбачати ті чи інші явища майбутнього, а сприяти більш ефективному впливу на них у потрібному напрямку.

Зрозуміло, випереджаюче відображення на соціально-економічному рівні відрізняється від відображення на біологічному рівні. Структура соціально-економічного прогнозування може бути представлена як поєднання його філософських, технологічних та соціальних підходів: 1) гносеологія і логіка наукового передбачення; 2) методологія соціально-економічного прогнозування; 3) методика соціально-економічних прогнозів (анкетування, екстраполювання, моделювання, прогнози на базі аналізу патентів).

Соціально-економічне прогнозування у залежності від глибини прогнозного дослідження може бути розкрито та уточнено за рахунок введення додаткових інформаційних даних за різними блоками – науково-технічного, інформаційного, медико-біологічному, соціально-економічному,

демографічному, етнічному, етичному, економічному, соціологічному, освітньо-культурному, містобудівній, військово-політичному, геокосмічних.

Зростаючий інтерес до пізнання соціально-економічного спонукає до розробки все нових і нових технологій соціального розвитку. У світі накопичено досить великий та місткий науковий матеріал, що розкриває як зміст соціальних позицій, так і прогностичний характер проблем. Поетапне створення прогнозу технологічно за суттю. Складність полягає не в поданні характеристики таких технологій, а в їх практичному застосуванні.

Соціально-економічне прогнозування тісно пов'язане з інноваційною діяльністю, тому що являє собою прийоми, спрямовані на технологічне забезпечення реалізації ініціатив, які викликають якісні зміни в різних сферах соціального життя, призводять до раціонального використання прогностичних знань, матеріальних та інших ресурсів суспільства.

Адекватне, достатньо повне знання, що відбиває об'єктивні соціальні та економічні процеси у їх зв'язку, має бути комплексним, заснованим на інтеграції даних усіх областей суспільствознавства, на міцному взаємодії суспільних і природничих наук, оскільки на стику різних галузей та форм знання може бути отриманий більший обсяг інформації. Функціонування інформації здійснюється за допомогою різних каналів і засобів її розповсюдження та зберігання.

Сучасний процес глобальної інформатизації, розвиток інформаційних технологій різко збільшують кількість інформації, що циркулює в суспільстві, і багато в чому змінює її якість (форми її зберігання та подання, ступінь різноманіття). Слід враховувати, що реально функціонує в суспільстві інформація завжди включає в себе суб'єктивні елементи (оцінки, думки, сприйняття), а також неадекватну, перекручену інформацію про дійсність, засновану на стереотипах, чутках та інших подібних джерелах. Тому у технологіях соціально-економічного прогнозування використовується інформація, що входить в прогностичний блок, повинна бути повною, достовірною, актуальною та володіти наступними властивостями: 1) атрибутивними (єдність матеріального і соціального, дискретність і безперервність); 2) прагматичними (новизна, цінність, кумулятивність); 3) динамічними (повторюваність, багаторазовість використання, старіння). Слід зазначити, що інформаційну потребу можна розглядати як прояв індивідуальних рис і запитів особистості, громадських інтересів окремих соціальних груп і людства, економіки в цілому.

Для отримання достовірного соціально-економічного прогнозу необхідно вивчити закони розвитку народного господарства, визначити причини та рушійні сили цього розвитку, основними чинниками якого є соціальні потреби, технічні можливості та економічна доцільність. Відповідно до цими факторами можна вказати три кінцеві цілі такого прогнозування: встановлення цілей розвитку народного господарства, вишукування оптимальних шляхів та засобів їх досягнення, визначення потрібних ресурсів для досягнення поставлених цілей.

Соціально-економічний прогноз носить комплексний характер і розробляється з урахуванням даних демографічного прогнозу, прогнозу ресурсів, прогнозу попиту та пропозиції. Робота над технологіями соціально-економічного прогнозування – це комплексний процес, що складається з низки самостійних технологічних етапів. У сучасних умовах будь-який співробітник соціальної служби прогнозує свою роботу та її економічні результати. Це може бути як вузька перспектива (обслуговування одного клієнта), так і прогноз розвитку діяльності соціальної служби та усієї соціальної сфери з точки зору економіки чи навпаки. Прикладне значення соціально-економічного прогнозування полягає в тому, що розроблені технології здатні впливати на управлінські рішення з соціально-економічних питань, тобто оптимізувати та коригувати їх.

На нашу думку, поетапно процес соціально-економічного прогнозування може бути представлений наступним чином:

1) вибір об'єкта соціально-економічного прогнозування; це може бути будь-який соціальний чи економічний об'єкт – від індивіда (підприємства) до людства як складової частини ноосфери (економічного потенціалу людства);

2) вибір напрямку дослідження: економічне, соціологічне, юридична, власне соціальне; в дослідженнях соціальної сфери дуже важко дотримуватися певного напрямку, тому значна частина досліджень носить комплексний характер;

3) підготовка і обробка інформації за прогнозною проблеми; відповідна вимогам інформація – одна з гарантії достовірності прогнозу, а значить, ключовий момент технології соціально-економічного прогнозування;

4) вибір способу прогнозу, одного з методів чи сукупності методів у певній послідовності, відповідає вимозі науковості дослідження;

5) власне соціально-прогнозне дослідження;

6) обробка результатів, аналіз отриманої інформації стосовно до проблеми дослідження;

7) визначення достовірності прогнозу.

Технології соціально-економічного прогнозування – незамінний інструментарій соціального та економічного передбачення, дослідження й вирішення соціальних проблем сучасного світу. Досвід показує, що їх використання тим ефективніше, чим більш вузький сегмент соціального поля порушується. Отже, формування соціально-економічної системи прогнозування спрямоване на передбачення та подолання негативних ситуацій та проблем з метою уникнення негативних наслідків для людини, суспільства та економіки в цілому.

Література:

1. Воронкова В. Соціально-економічне прогнозування : навч. посіб. / Валентина Воронкова. – К. : “Професіонал”, 2004. – 283 с.
2. Планування та прогнозування в умовах ринку : навч. посіб. /за ред. В. Г. Воронкової. – К. : ВД “Професіонал”, 2006. – 608 с.

3. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / под ред. Т. Г. Морозовой, А. В. Пулькина. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 318 с.

4. Пашута М. Т. Прогнозування та програмування економічного і соціального розвитку : навч. посіб. / М. Т. Пашута. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 407 с.

1.12. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ

Стратегічне управління економічним розвитком в макроекономічному аспекті передбачає дотримання умов економічної безпеки країни. Тобто реалізацію такого комплексу економічних методів та інструментів які, з одного боку, забезпечують ріст конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку, а з іншого – зменшують, або, хоча б не збільшують, залежність економіки країни від зовнішніх умов.

Постановка і вирішення проблеми забезпечення економічної безпеки будь-якого об'єкта, будь-то країна, регіон, підприємство або людина, базується насамперед на аналізі сутності даної категорії. Сьогодні в сучасній науковій літературі є досить велика кількість визначень економічної безпеки. У той же час відмінності в них, а нерідко і поверхневий підхід до їх формулювання, обумовлюють прорахунки при подальшій розробці проблеми. Перш за все при обґрунтуванні системи оцінки та механізму забезпечення. Найчастіше, розгляд приватних концепцій (економічна безпека країни, підприємства і т. ін.) загальної категорії економічної безпеки відбувається взагалі без попереднього аналізу суті останньої. Очевидно, що виникла необхідність узагальнення та систематизації накопиченого досвіду по вивченню категорії економічної безпеки.

У сучасній науковій літературі, присвяченій питанням економічної безпеки відсутні, за рідкісним винятком, спроби її визначення як узагальненої, універсальної економічної категорії. Як правило, економічна безпека розглядається і аналізується одноаспектно в масштабах обраного об'єкта макро-, мезо- або мікроекономічного рівня: економічна безпека об'єднань країн, країни, держави, регіону, підприємства і особистості.

Домінуючим в науковій літературі є розгляд макроекономічних аспектів економічної безпеки. Розробка концепції економічної безпеки країни є першоосновою для розробки подальших концепцій економічної безпеки регіону, підприємства, людини.

Вперше термін "економічна безпека" з'явився на заході у зв'язку із загостренням проблеми обмеженості ресурсів. Після розпаду колоніальної системи були порушені традиційні зв'язки з постачальниками ресурсів, життєво необхідних індустриальним країнам. Пізніше, в 70-ті роки, набув важливості ще один аспект даної проблеми – екологічний. Виникнення загрози національній економічній безпеці з цієї сторони було пов'язано з безконтрольним використанням природних ресурсів, що привело до важко відновлюваних порушень екологічного балансу. Зросло значення раціонального використання

результатів міжнародного поділу праці, що обмежує вірогідність несподіваних і небажаних його наслідків. Передумовами актуалізації економічних аспектів національної безпеки були результати дії законів концентрації та спеціалізації виробництва, прискорення процесу інтернаціоналізації виробництва та обміну.

Важливо відзначити, що становлення концепції економічної безпеки відбувалося в тісному діалектичному взаємозв'язку з розвитком концепції взаємозалежності. Концепція взаємозалежності частково характеризує процес інтернаціоналізації світового господарства, а почасти – вплив однієї держави на іншу. Саме остання властивість зумовила використання взаємозалежності в якості раціональної основи політики економічної безпеки.

Взаємозалежність є ключовим терміном в зарубіжних дослідженнях проблеми економічної безпеки. На думку Х. Беренса, взаємозалежність слід трактувати як багатосторонню залежність між змінами і діями, що їм протиставляються. Економічна залежність – це комплексне явище, що включає в себе економічні, політичні і соціальні аспекти. "Взаємозалежність, – відзначає М. Шимаї, – природно є джерелом "небезпеки" з точки зору окремої країни [1].

Проте ні залежність, ні взаємозалежність самі по собі не створюють проблеми економічної безпеки, оскільки залежність є необхідною, але недостатньою умовою порушення економічної безпеки. Воно виникає при комбінації залежності з реальною загрозою. Під "загрозою" в макроекономічному аспекті в більшості західних закордонних джерел розуміється обмеження доступу до матеріальних, трудових, науково-технічних ресурсів і до системи маркетингу.

Характерно, що в західноєвропейських і американських джерелах мова йде про економічну безпеку країни або національної економічної безпеки. Під нацією тут розуміється все населення країни.

У вітчизняній сучасній науковій літературі з даної проблематики немає єдиної думки щодо формулювання поняття "економічна безпека" в макроекономічному аспекті. Так Г. Дарнопих визначає економічну безпеку держави як стан національної економіки, що забезпечує здійснення економічного суверенітету, економічного зростання, покращення добробуту в умовах міжнародної економічної взаємозалежності [2]. В. Губський у своїй монографії [3] під економічною безпекою розуміє здатність держави забезпечити захист національних економічних інтересів від зовнішніх і внутрішніх загроз, здійснювати поступальний розвиток економіки з метою підтримки стабільності суспільства і достатнього оборонного потенціалу за будь-яких умов і варіантах розвитку подій. Центральним об'єктом таких формулювань є термін "держава". Тим часом автори не розкривають свого бачення змісту даного терміну. Якщо тут мається на увазі хрестоматійне визначення, тоді "економічна безпека держави" є щось інше за економічну безпеку органів та осіб, що зосередили у своїх руках економічну владу, що приймають економічні рішення в державному масштабі, що розпоряджаються державною власністю. З урахуванням цього, як зазначає Г. Пастернак-Таранушенко [4], держава повинна очікувати і виникнення загроз з боку будь-

якої іншої держави (зовнішні загрози) або від будь-кого з громадян або об'єднання людей (внутрішні загрози) і нейтралізувати їх.

Цілком справедливо зазначає в [10] Є. Бобров, що оскільки економіка є життєво важливою стороною діяльності суспільства, держави і особистості, то базисом національної безпеки залишається економічна безпека. Вона є визначальною у розвитку виробництва і ринкових відносин, обміну товарами та послугами, формує вимоги до забезпечення заходів превентивного та захисно-охоронного напрямку.

Російський дослідник Сенчагов В.К. сутність економічної безпеки визначає як стан економіки та інститутів влади, при якому забезпечується гарантований захист національних інтересів, соціальна спрямованість політики, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів [5]. Недолік такого формулювання, як і деяких інших [3, 6], – крайня розпливчатість об'єктів економічної безпеки, таких як, "національні інтереси", "соціальна спрямованість політики", "достатній оборонний потенціал". Заслуговує на увагу спроба Р. Дронова конкретизувати об'єкт, визначаючи економічну безпеку як деякий режим, стан, правову атмосферу, яка превентивно і автоматично забезпечує і гарантує надійність ефективного функціонування господарюючих об'єктів країни [7]. Але сама сутність економічної безпеки як "деякого режиму" або "стану" не зрозуміло якого об'єкту не дозволяє це формулювання вважати науково обґрунтованим.

Постановка і вивчення проблеми економічної безпеки країни хоча і не дали науці узагальненої об'єктивної економічної категорії, заклали основу методологічного апарату, прийнятого на озброєння при формулюванні та вивченні економічної безпеки регіону, підприємства, людини, дозволили сформулювати відповідний понятійний апарат: загроза, уразливість, чутливість, взаємозалежність, складові економічної безпеки, збиток і ін.

Спроби сформулювати поняття економічної безпеки як узагальнюючої економічної категорії робилися неодноразово. Так Н. Капустін дає наступне визначення: «Економічна безпека – це кількісна та якісна характеристика економічних властивостей системи з точки зору її здатності до самовиживання і розвитку в умовах дестабілізуючої дії непередбачуваних і важко прогнозованих зовнішніх і внутрішніх факторів» [8]. Однак тут видно явний програш у порівнянні з визначенням економічної безпеки як стану системи, розглянутим нами раніше. Визначення економічної безпеки як характеристики економічних властивостей системи звужує комплексність і багатоаспектність даної категорії до розуміння її як одного з економічних показників. Навпаки, розгляд досліджуваної категорії як стану об'єкта передбачає не тільки розробку системи її оцінки зі своїми критеріями, пороговими значеннями, нормами і нормативами, але і формування механізму забезпечення даного стану. Крім цього економічна безпека передбачає захист системи від дестабілізуючої дії не тільки непередбачуваних і важко прогнозованих факторів, що припускає аналізоване формулювання, але і від факторів передбачуваних і легко прогнозованих.

Що ж дійсно являє собою економічна безпека як економічна категорія? Термінологічний аналіз досліджуваної категорії припускає розгляд таких понять як "економіка" і "безпека" та їх синтез. Термін "безпека" почав вживатися з 1190 року і означав спокійний стан духу людини, яка вважає себе захищеною від будь небезпеки. Спочатку центральним елементом категорії "безпека" були людина і суспільство.

Сучасне розуміння "безпеки" більш матеріалізоване, однак людина або сукупність людей, що трактується як соціум, як і раніше знаходиться в центрі даного поняття. Вихідним поняттям тут є категорія "небезпеки", що визначається як об'єктивно існуюча можливість негативного впливу на соціальний організм, в результаті якого йому може бути заподіяно будь-який збиток, шкоду, що погіршує його стан і додає його розвитку небажану динаміку чи параметри [9].

Аналіз визначень безпеки, наведених у вітчизняних і закордонних джерелах, дозволяє зробити узагальнення, що безпека – це стан захищеності життєво важливих інтересів соціуму, при якому нейтралізується вплив різного виду загроз, захист від небезпек.

Економіка за визначенням – це сукупність засобів, об'єктів, процесів, використовуваних людьми для забезпечення життя, задоволення потреб шляхом створення необхідних людині благ, умов і засобів існування. Важливо підкреслити, що в основі поняття "економіка" закладені життєві потреби людини, а не машин, механізмів, фінансових систем, знеособлених підприємств, держав і т.д. Економіка в широкому сенсі є історично об'єктивно сформованим знаряддям для задоволення суспільством і (або) його окремими індивідами своїх зростаючих потреб.

Крім цього, історично визначено, що стійкість соціально-економічної системи, а відповідно і її виживання, може бути досягнуто тільки на основі концепції балансу інтересів різних груп впливу. Якщо баланс інтересів відсутній, то неминуче заперечення колишньої і становлення нової системи (наприклад, при революціях, переворотам і т.д.).

Мета ж економічної безпеки соціуму – збереження та розвиток себе як соціально-економічної системи, а не її руйнування і створення нової.

Відповідно, резюмуючи вищесказане можна зробити висновок, що як об'єктивно обґрунтована універсальна економічна категорія, економічна безпека є стан економічної захищеності соціуму від реальних і потенційних внутрішніх і зовнішніх загроз, що забезпечує баланс інтересів, розвиток і задоволення життєво важливих потреб його індивідумів.

З урахуванням вищевикладеного потрібно відзначити, що постановка і вирішення проблеми економічної безпеки, центральним елементом якої є інтереси соціуму, носить значно більш складний характер, ніж простежується в сучасній науковій літературі. Її сутність має відмінність не тільки за рівнем приватної категорії (економічна безпека держави, регіону, підприємства), а й за типом об'єкту в рамках приватної категорії (наприклад, постіндустріальна корпорація), що має бути покладено в основу подальшої розробки цільових установок, механізму забезпечення і оцінки економічної безпеки.

Література

1. Simai M. The arms race, development and national security interests // Disarmament. - N.Y., 1986. - Vo1.9, № 1. - P. 70-79.
2. Дарнопых Г. Классификация факторов экономической безопасности государства // Бизнес-информ. - 1999. - № 9-10. - С. 55-57.
3. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. - К.: 2001. - 122 с.
4. Пастернак-Таранушенко Г. Результаты исследования путей обеспечения экономической безопасности Украины // Экономика Украины. - 1999. - №2. - С. 21-28.
5. Экономическая безопасность: Производство-Финансы-Банки / Под ред. В.К. Сенчагова - М.: ЗАО "Финстатинформ", 1998. - 621 с.
6. Бендиков М. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом. . - 2000. – №2.- С.17-29.
7. Дронов Р. Подходы к обеспечению экономической безопасности // Экономист. - 2001.- №2.- С. 42-45.
8. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы // Бизнес-информ. - 1999. - № 11-12. - С. 45-47.
9. Бельков О.А. Понятийно-категориальный аппарат концепции национальной безопасности // Безопасность. - 1994. - №3. - С. 91-94.
10. Бобров Є. Сучасні підходи до дослідження економічної безпеки // Економіка України. – 2012. - №4. – С. 80-85.

1.13. МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розвиток сільськогосподарської кооперації та агропромислової інтеграції є одним з провідних напрямів стабілізації та удосконалення аграрного виробництва. Інтеграційні процеси є головною умовою стійкого розвитку національної економіки. Для реалізації цих процесів в країні створено відповідне правове забезпечення. Розвиток інтеграційних процесів у аграрному та виробничому секторах дозволяють нейтралізувати негативні наслідки, пов'язані з відсутністю необхідного державного регулювання аграрного виробництва, диспаритету цін на ресурси, що споживаються для виробництва сільгосппродукції, та ціною її реалізації. При цьому гарантами стійкого та стабільного функціонування аграрних підприємств в ринкових умовах є наявність ресурсного потенціалу та міцні зв'язки з партнерами саме у межах інтегрованих структур. Тому дослідження закономірностей та механізмів створення і функціонування агропромислових формувань з обґрунтуванням пропозицій щодо удосконалення їх структури, організації діяльності та управління є особливо актуальними на даному етапі розвитку національної економіки.

Суттєвий внесок у розробку наукових засад розвитку агропромислової інтеграції внесли В. Амбросов, В. Андрійчук, П. Березівський, О. Березін, П. Гайдуцький, Ю. Губені, В. Жук, І. Кириленко, Ю.Лупенко, М. Малік, В.

Месель-Веселяк, Т. Осташко, В. Перебийніс, П. Саблук, В. Ткаченко, Г. Черевко.

Однак, не зважаючи на значний вклад згаданих дослідників у теорію та практику організації аграрного виробництва та оптимізацію організаційно-економічних механізмів здійснення агропромислової інтеграції методика процесів створення та розвитку інтегрованих структур досліджена ще недостатньо.

Теорія і методологія агропромислової інтеграції у світовій практиці аграрного бізнес-менеджменту займає важливе місце. Ідеї, концепції, методологічні положення по суті і формам агропромислової інтеграції, побудові і функціонуванню інтеграційних механізмів вже давно узяті на озброєння і реалізовані фахівцями органів управління ряду регіональних АПК. Проте, навіть організаційно оформлені інтегровані і кооперовані структури, такі як агрохолдинги, агрофірми, сільськогосподарські виробничі і споживчі кооперативи і ін. не функціонують як цілісні відтворювальні системи, кожен учасник яких має бути жорстко орієнтований на високі кінцеві результати і постійне зростання ефективності спільного виробництва.

Після розриву старих зв'язків планово-розпорядливої економіки, підприємства АПК увійшли до економічних суперечностей один з одним, замість розвитку партнерства, пошуку ефективного кінцевого результату необхідного всім, кожен почав шукати свої шляхи «порятунку» в цій стихії.

Розвиток інтеграційних процесів в аграрному секторі дозволяє набагато пом'якшити проблеми, пов'язані з відсутністю належного державного регулювання сільгоспвиробництва, диспаритетом цін на ресурси, споживані для виробництва сільгосппродукції і ціною при її реалізації.

На думку багатьох авторів, сільськогосподарська кооперація і агропромислова інтеграція володіють однаковою родовою ознакою: у обох випадках головним завданням є забезпечення цілеспрямованою сумісною діяльністю підприємств і трудових колективів в зв'язку і з приводу відтворення сільськогосподарської продукції. Просто кожна організаційно-правова форма об'єднання досить жорстко обумовлює введення в дію властивих тільки їй економічних механізмів взаємодії учасників спільного виробництва. Зокрема механізму економічних стосунків і його складової частини – механізму забезпечення еквівалентного обміну і розподілу.

Агропромислова інтеграція – це синтетичне поняття, яку з системних позицій нами пропонується трактувати наступним чином: агропромислова інтеграція – це введення в рамки певних організаційно економічних і правових механізмів алгоритм (процес) створення інтегрованих виробничо-господарських структур, сприяючих консолідації інтересів і цілей їх учасників при цьому забезпечуючи сплановані кінцеві результати спільної діяльності.

На сучасному етапі для української економіки украй необхідно і важливо відновлення перерваних міжгосподарських зв'язків і розвиток інтеграційних процесів у сфері АПК. Розвиток даного стратегічного напрямку пов'язаний з введенням і дотриманням в практиці ринкових стосунків комплексу представлених вище принципів, в основі яких лежить економічна

зацікавленість і підвищення ефективності виробництва всіх учасників інтеграційних процесів.

Інтеграційні процеси повинні охоплювати не тільки сферу виробництва сільськогосподарської продукції, переробки, матеріально-ресурсного забезпечення і реалізації, але і сферу кредитування і страхування. Сьогоднішня кредитна система не здатна здійснювати фінансування дрібних, збиткових на даний момент, підприємств. Умови кредитування, високі процентні ставки непосильні для товаровиробників. З метою стабілізації і розвитку агропромисловою сфери виробництва необхідно формувати систему сільськогосподарської кредитної кооперації, що повинне сприяти підвищенню доступності кредитних ресурсів для АПК.

Основними організаційно-економічними заходами по оздоровленню фінансової ситуації підприємств інтегрованих формувань є: реструктуризація товарного виробництва, пріоритетний розвиток найбільш прибуткових галузей; цінове регулювання (обмінні стосунки); кредитування; комерційний і господарський розрахунок.

Прибутковому виробництву в інтегрованому формуванні буде сприяти створення системи господарювання, при якій всі виробничі підрозділи працюють в єдиному технологічному ланцюзі із стимулюванням від загального кінцевого результату. При такій системі господарювання кожен учасник інтегрованого формування прагнути не до максимального підвищення цін на кожному етапі отримання проміжної продукції, а до максимального зниження витрат на проміжних етапах і до максимального прибутку на кінцевому етапі - реалізації кінцевої продукції.

Проте розвиток інтеграційних видів діяльності підприємства не лише є інструментом для збільшення виробництва нових видів продукції, це інструмент міжгалузевого перерозподілу фінансових ресурсів, метод оптимізації структурних перетворень в економіці; дозвіл знижувати негативні наслідки фінансових і економічних ризиків, підвищення адаптивних якостей суб'єктів господарювання на вітчизняному ринку; це найважливіша складова та водночас один з головних механізмів процесу реструктуризації і підвищення конкурентоспроможності компаній.

У умовах кризової ситуації стратегія інтеграції господарської діяльності вирішує ряд проблем, з якими стикаються підприємства. Причинами, що спонукають підприємства до прийняття рішення про інтеграцію, можуть бути технологічні, економічні, фінансові, соціальні та ін.

До техніко-технологічних можна віднести: збереження виробничого потенціалу суб'єкта господарювання; підвищення рівня використання виробничої потужності; визначення найбільш прогресивних варіантів використання ресурсів; упровадження передових досягнень науково-технічного прогресу. Економічні заподій містять наступне: перенакопичення капіталу в наявних галузях виробництва; пошук нових напрямків капіталовкладень; розширення та захоплення нових ринків збуту; підвищення економічної доцільності у використанні ресурсів. Фінансові передбачають: розподіл ризиків між напрямками діяльності та обсягами виробництва; фінансову стабілізацію. До

соціальних причин належать: збереження робочих місць і висококваліфікованих працівників; створення нових робочих місць; інноваційна політика.

Важливим складовим елементом стратегії процесу інтеграції є синергізм. Синергітичний ефект виникає тоді, коли загальна рентабельність від об'єднання діяльності підприємства з існуючим і новим товаром буде більшою, ніж норма рентабельності від діяльності з існуючим та новим товаром окремо.

У числі методів (способів) здійснення інтеграційних процесів, що найбільш зустрічаються, можна відзначити такі як:

- Адаптація. При цьому всі існуючі ресурси (включаючи людські і матеріальні) використовуються для підвищення різноманітності товарів і послуг. Іншими словами, само зміст діяльності підприємства направлений на постійне створення нових товарів і послуг.
- Експансія (розширення). В даному випадку керівництво переслідує мета концентрації і розширення діяльності. При цьому здійснюється збільшення об'єму використовуваних виробничих ресурсів, які розподіляються по різних областях діяльності.
- Поглинання. Підприємство, що функціонує в певній області і що має вже відрегульовані технології, системи збуту, клієнтуру, що склалася, і частку ринку, стосунки з постачальниками і так далі, поглинається шляхом придбання її власного капіталу.
- Злиття. Об'єднання двох або більше підприємств однакового розміру і роду діяльності. Здійснюється зазвичай шляхом обміну пакетами акцій.
- Приєднання. Даного роду інтеграційно-диверсифікований захід припускає, що агропромислові підприємства входять до складу крупнішої господарської одиниці і при цьому втрачає повністю або частково свою господарську незалежність.
- Реалізація інвестиційних проектів. Інтеграція може протікати у вигляді інвестиційних проектів, в які залучені як правило не тільки фінансові, виробничі і людські ресурси підприємств, що інтегруються, але і певна частина ресурсів партнерських підприємств.

Агропромислова інтеграція – необхідна умова адаптації АПК до ринку, її поява викликана потребами розвитку і самого промислового виробництва сільськогосподарської продукції. На її основі вдається ефективніше вирішувати наступні завдання: добиватися безперервності постачань сировини; упроваджувати новітні технологічні розробки; раціонально використовувати відходи виробництва; ефективно вирішувати екологічні проблеми – усувати забруднення повітря, ґрунту і води; здійснювати заходи щодо охорони земель сільськогосподарського призначення і навколишнього середовища; ефективніше використовувати трудові ресурси в сільському господарстві і промисловості; перерозподіляти трудові ресурси і засоби виробництва з переробної промисловості в сільське господарство і назад. Зворотний процес

життєво необхідний не тільки у зв'язку з сезонністю сільськогосподарського виробництва, але і тому, що дозволяє якісно поліпшити взаємодію виробників і споживачів сільськогосподарської техніки і устаткування з метою максимального задоволення запитів сільгоспвиробників в якісній і високопродуктивній техніці і устаткуванні.

В АПК з урахуванням умов виробництва, що складаються, функціонуючі форми інтеграції характеризуються різним ступенем інтеграційних зв'язків, а об'єднання галузей в більшості випадків розвивається в напрямі від часткової (неповної) до повної інтеграції з горизонтальним і вертикальним різновидами. При інтеграції об'єднуються частково або повністю фінансові, матеріально-технічні, трудові і інші ресурси, формуються загальні організаційні, економічні і соціальні структури.

Аналіз відповідних літературних джерел дозволяє зробити висновок про те, що виділяються, як правило, два основні напрями розвитку інтеграції: горизонтальна інтеграція, що складається з самостійних підприємств, що спеціалізуються на випуску певного виду сільськогосподарської продукції або на певному виді діяльності для підвищення ефективного використання ресурсів; вертикальна інтеграція, що полягає в кооперації на договірній основі або з утворенням юридичної особи підприємств і виробництв різних галузей АПК, що спеціалізуються на виробництві одного або декількох видів продукції в рамках єдиного технологічного ланцюга.

На наш погляд, слід виділити наступні форми агропромислової інтеграції:

1. Інтеграційні об'єднання без утворення юридичної особи, в яких фірми-інтегратори здійснюють зв'язки з іншими учасниками об'єднання на основі контрактної системи.

2. Агропромислові формування у формі корпорацій, кооперативів, в яких об'єднують капітал і працю юридичні і фізичні особи.

3. Агрохолдинги – агропромислові формування, до складу яких входить декілька юридичних осіб, де підприємство-інтегратор є власником всього або частини статутного капіталу інших підприємств.

4. Фінансово-промислові групи, що є інтеграцією виробництва і збуту з фінансовим капіталом.

5. Підприємства, в яких представлений весь технологічний цикл від виробництва сільгосппродукції до її переробки і реалізації споживачеві.

По складу учасників, формам власності і господарювання, глибині їх організаційних і економічних стосунків між собою і інтегратором (інвестором) в процесі виробничої діяльності, а також ступеня господарської і юридичної самостійності суб'єктів, рівню усупільнення власності інтегровані формування характеризуються великим різноманіттям.

В даний час існують принаймні три основні типи юридичного оформлення існуючих груп: компанія, що управляє, як центральна структура холдингу, установа номінальними власниками материнської холдингової компанії (або активів групи, оформлених реальними власниками на різні офшорні компанії), отримала довіреність на управління активами; «оболонковий» холдинг, що фактично функціонує як єдина структура з

реальними управлінськими повноваженнями, але в якому ні контролюючий акціонер центральної компанії холдингу, ні сама центральна компанія не є власниками дочерніх підприємств, оскільки вони виведені в інших – юридично не пов'язані з холдингом структури; група, що передбачає різні рівні залучення учасників.

Роль і місце інтеграції агропромислових підприємств в системі стратегічного управління представлено на рисунку 1.

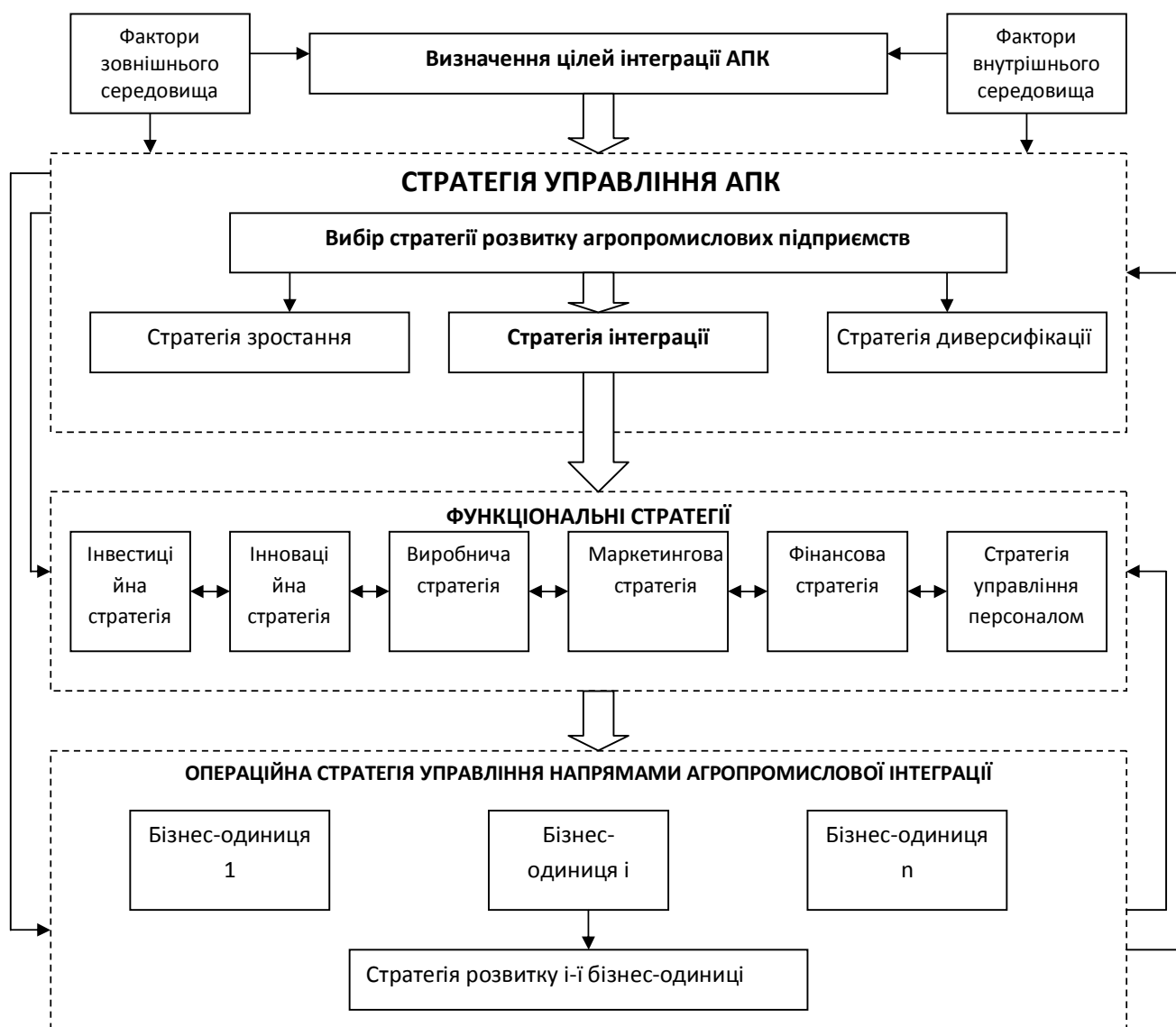


Рис.1. Агропромислова інтеграція в системі стратегічного управління підприємствами

Згідно схеми, вже на найвищому рівні управління при виборі стратегії розвитку (стратегії конкуренції) приймається концептуальне рішення про вибір загальних пріоритетів забезпечення розвитку. Основою такого рішення є

стратегічний аналіз зовнішнього середовища і стратегічного потенціалу підприємства. В залежності від обраної концепції розвитку розробляється загально – економічна стратегія розвитку, яка включає ряд функціональних стратегій: виробничу, маркетингову, фінансову, кадрову, інноваційну, організаційну.

Більшість вчених стверджують, що провідну роль відіграють маркетингова й інвестиційна функціональні стратегії, оскільки при їх розробці формуються загальні, стратегічні підходи до реалізації мети загальноекономічної стратегії. Інші функціональні стратегії у подальшому деталізують ці підходи відповідно до обраних напрямків діяльності підприємства. [80,82].

На рівні операційних стратегій (портфельний) у руслі загальноекономічної стратегії розробляються стратегія диверсифікації бізнес – портфеля, яка деталізується на рівні окремих бізнес – одиниць. За його допомогою будують збалансовані найважливіші фактори бізнесу: обсяги виготовлення і продажу продукції, прибутки, ризики, послідовність зміни і розвитку видів діяльності. Аналіз статистичних даних розвитку АПК країни в умовах кризи засвідчив, що обсяги виробництва і реалізації продукції стрімко знижуються. Саме через це можна рекомендувати застосовувати таку антикризову стратегію розвитку, як інтеграція.

Таким чином, вважаємо необхідним в якості основної стратегії діяльності вітчизняних агропромислових підприємств розглядати інтеграцію в складі крупних промислових підприємств.

Література

1. Корінько М. Диверсифікація: теоретичні та методологічні основи: монографія / М. Корінько. – К.: 2007. - 447 с.
2. Новицкий Е. Проблемы стратегического управления диверсифицированными компаниями / Е. Новицкий . – М.: - 2001.– С.199.
3. Структурні зміни у промисловості України: стан та пріоритетні напрямки : моногр. / О.І. Амоша, Ю.В. Макогон, Л.О. Збаразька та ін. / НАН України. Інст економіки промсті. – Донецьк, 2004. – 180 с.

1.14. СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Для визначення інтеграційних пріоритетів України проведено аналіз процесів міжнародної інтеграції на регіональному рівні. Результати аналізу дозволили виявити значну роль старопромислових регіонів у процесі інтеграції України до світового економічного простору. Але для визначення пріоритетів подальших інтеграційних процесів доцільно провести порівняльний аналіз економічного потенціалу старопромислових та інших регіонів України.

В етимологічному значенні термін „потенціал” (з лат.) означає «потужність, сила». Згідно з Великим економічним словником, потенціал, як економічна категорія, являє собою наявні можливості, ресурси, запаси, засоби, що можуть бути використані для досягнення, здійснення будь-чого. Розглянемо характерні риси потенціалу, а саме: комплексність проблем і необхідність їх дослідження в єдності технічних, економічних, соціальних, психологічних, управлінських і інших аспектів; ускладнення розв'язуваних проблем і об'єктів; зростання кількості зв'язків між об'єктами; дефіцитність ресурсів; глобалізація конкуренції, виробництва, кооперації і т.д.

До зовнішніх чинників відносяться економічні, соціальні, політичні, юридичні умови, вплив яких визначається обмежувальними або стимулюючими заходами з боку різних державних органів, банків, інвестиційних компаній, суспільних груп, політичних сил, міжнародних організацій тощо. Такими заходами, як правило, виступають податкові, процентні ставки; законодавчі, етичні, суспільні норми; тиск політичних сил. Крім того, важливим зовнішнім фактором є також ринкові умови на вході (умови конкуренції на ринках ресурсів) і виході із системи (умови конкуренції безпосередньо в галузі). До внутрішніх факторів відноситься, насамперед, стратегія розвитку регіонів, підприємств, для реалізації якої формуються досвід і навички менеджерів, що необхідні для реалізації планів, принципи організації та ведення бізнесу, моральні цінності й амбіції керівників, культура.

Рішення щодо формування потенціалу орієнтовані на майбутнє і тому базуються на попередніх умовах розвитку релевантних факторів. Особливе значення мають передумови, які визначаються потребами клієнтів і впливають на якість «виходу», пріоритет якого в процесі формування потенціалу був визначений вище. Крім того, дуже важливими є передумови, пов'язані з конкурентами, тому що ресурсний потенціал регіонів втрачає свою цінність саме під їх тиском. Також повинні бути враховані і внутрішні передумови, пов'язані з загальноприйнятими настановами всередині регіонів.

Регіональні утворення України як суб'єкти державної інтеграційної політики безпосередньо втілюють державну стратегічну політику розвитку, тому вивчення їх можливостей є важливим з точки зору систематизації та узагальнення фактів з реалізації державних інтеграційних програм на рівні обласних, районних, міських, сільських територіальних угруповань. Аналіз їх стану сприятиме формуванню цілісної уяви про можливості та готовність кожного регіонального утворення ефективно інтегруватись до світової системи господарства у контексті реалізації загальнодержавної інтеграційної політики.

Однак, нерівномірність розвитку окремих регіональних суб'єктів, яка викликана впливом різноманітних факторів соціального, економічного, географічного, політичного, ресурсного походження, вимагає проведення ретельного аналізу старопромислових регіонів. На думку автора та багатьох українських економістів, визначенню старопромислових регіонів в Україні відповідають чотири області: Дніпропетровська, Донецька, Запорізька та Луганська. Тому доцільно провести оцінку інтеграційного потенціалу цих регіонів та зробити порівняльний аналіз з іншими регіонами. Розглянемо

окремо показники цих старопромислових регіонів. Для співставленості розрахуємо показник, який відображає середнє значення старопромислових регіонів, а також середнє значення тих самих показників, але за усіма іншими регіонами. Крім того, доцільно порівняти ці показники без урахування м.Києва, оскільки вибірка з урахуванням цього показника не є статистично достовірною. При цьому, визначення інтеграційного потенціалу у контексті якісної та кількісної оцінки активізації міжнародних інтеграційних процесів повинно спиратись на системний підхід, який дає можливість визначити, як логіко-структурну схему проведення дослідження, так і комплекс показників, які підлягають моніторингу.

Оцінку інтеграційного потенціалу розподілимо на декілька блоків.

Перший блок повинен спиратися на комплекс соціально-економічних показників, сутність яких дає можливість сформуванню попереднього уявлення про загальні тенденції інтеграційного розвитку:

- кількість наявного населення;
- кількість студентів у ВНЗ 3-4 рівня акредитації;
- підготовка фахівців для промисловості;
- інвестиції в основний капітал;
- роздрібний товарообіг підприємств;
- оптовий товарообіг;
- об'єкти єдиного державного реєстру підприємств та організацій.

Другий блок аналітичних показників дає уявлення про ефективність реалізації державної політики з інтеграції України до світового господарства на регіональному рівні. У цьому блоці аналізуються наступні показники:

- експорт товарів та послуг за регіонами;
- імпорт товарів та послуг за регіонами;
- прямі іноземні інвестиції в економіку регіонів України;
- прямі інвестиції з регіонів України в економіку інших країн світу.

Третій блок присвячено визначенню інноваційних показників інтеграційних можливостей регіонів України:

- обсяг НДДКР власними силами;
- обсяг витрат на інновації;
- реалізація інноваційної продукції за межі України;
- кількість охоронних документів, які зареєстровані за кордоном.

Проведемо аналіз показників першого блоку. Статистичні дані за регіонами згрупуємо у таблиці 1.

Таблиця 1.

Кількість наявного населення у середньому у 2001-2006 рр., тис. чол.

Регіони	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Темпи приросту (%)
1	2	3	4	5	6	7	8
старопромислові регіони	3221,0	3181,0	3147,2	3116,4	3079,7	3066,2	-0,98

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8
інші регіони	1498,3	1484,5	1472,4	1461,3	1444,5	1439,9	-0,79
Україна	1794,7	1777,9	1763,8	1751,1	1731,5	1726,2	-0,78
інші регіони (з Києвом)	1617,0	1603,6	1592,4	1582,5	1565,0	1561,0	-0,70
Україна (без Києва)	1763,3	1745,5	1730,1	1715,9	1696,1	1690,1	-0,84
Київ	2611,3	2621,7	2639	2666,4	2651,9	2664,4	0,40

Розглянемо кількість наявного населення в Україні. У досліджуваному періоді кількість населення постійно знижувалась у середньому на 0,7% на рік. З 2001 по 2006 рр. кількість населення знизилась на 1849,7 тис. чол., що складає 3,82%.

На рис.1. зображено групування (у динаміці за роками) кількості наявного населення у старопромислових регіонах, м. Києва та інших регіонах.

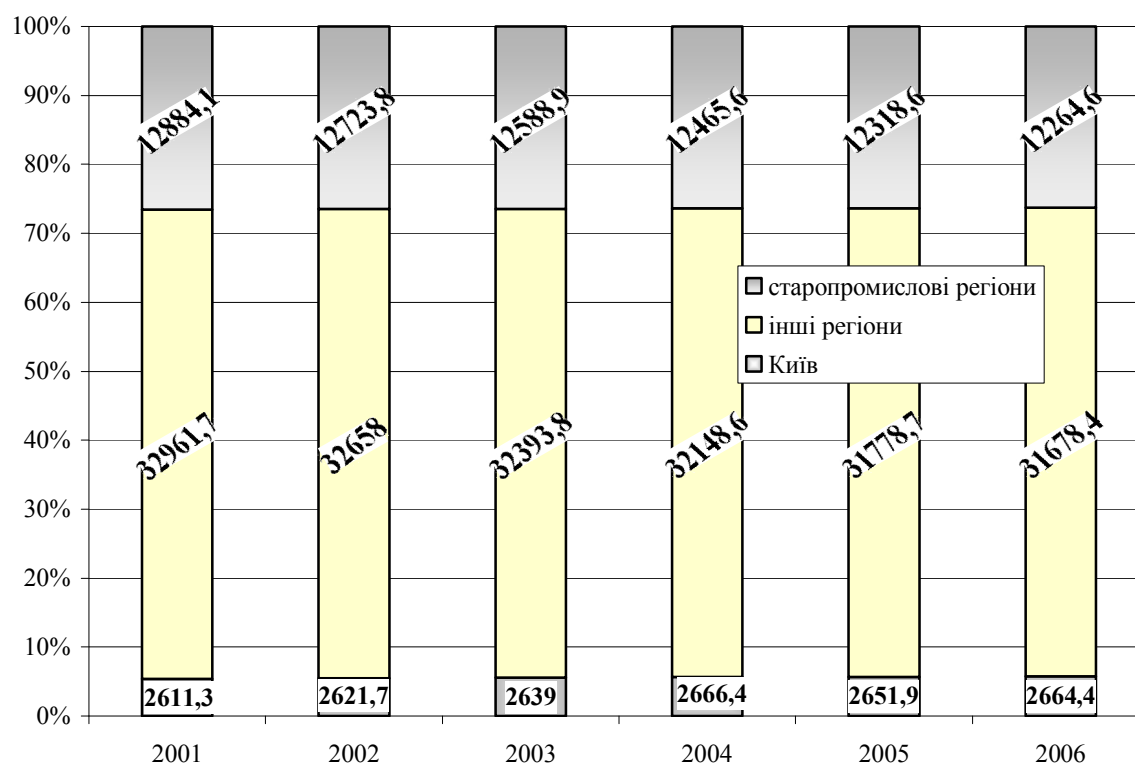


Рис. 1. Кількість наявного населення за регіонами у 2001-2006 рр., тис.чол.

Оскільки серед регіонів України старопромислових лише чотири (інших – 22), порівняння доцільно проводити з використанням середніх величин (табл.1.).

Як показує табл.1., зниження кількості наявного населення відбувалось за усіма регіонами, але найбільші темпи спостерігались у старопромислових регіонах (-0,98%) та, навпаки, у м. Києві – незначне, але постійне зростання, що у

середньому дорівнює 0,4%. Рис.2. демонструє щільність населення за досліджуваними угруповуваннями.

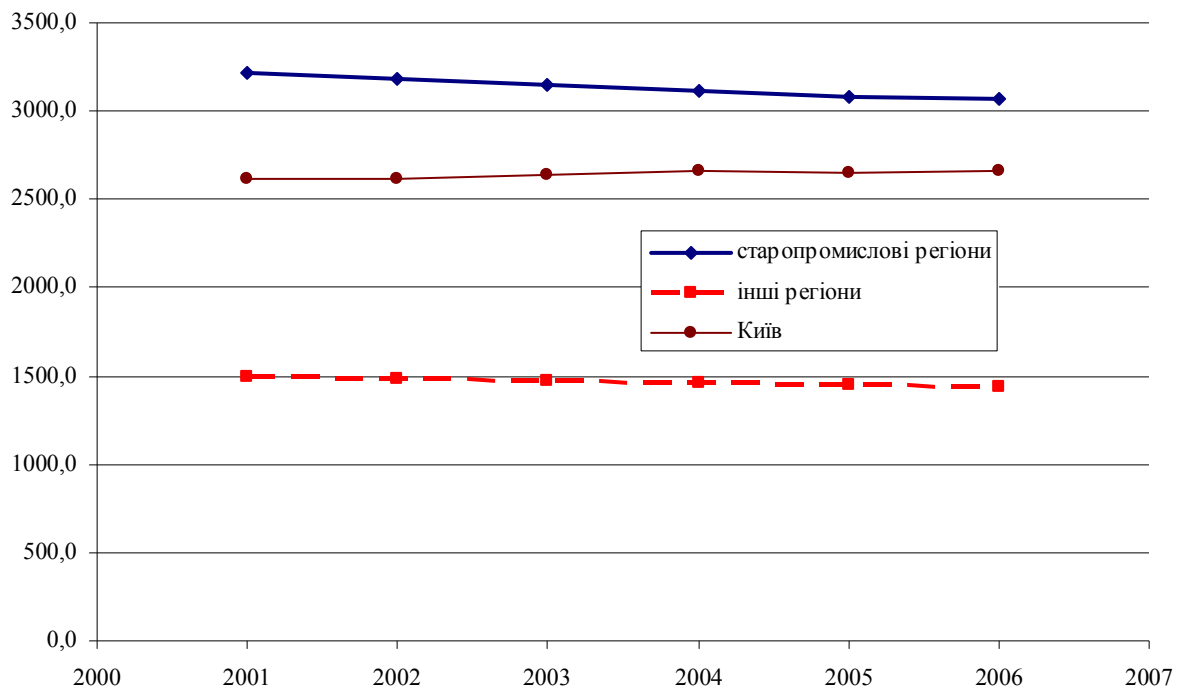


Рис. 2. Динаміка середньої кількості наявного населення у регіонах у 2001-2006 рр., тис. чол.

Розглянемо роздрібний товарообіг підприємств. У досліджуваному періоді цей показник зростав у середньому на 28% на рік. З 2001 по 2006 рр. роздрібний товарообіг збільшився в 2,6 рази, а в абсолютному значенні склав 89269,4 млн.грн. На рис. 3 зображено групування (у динаміці за роками) роздрібного товарообігу підприємств у старопромислових регіонах, м. Києві та інших регіонах.

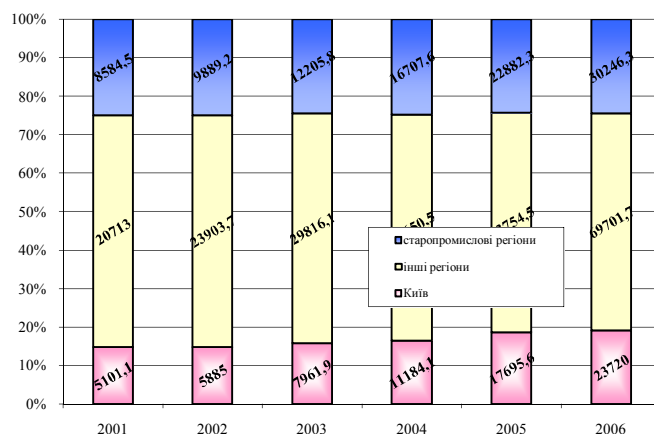


Рис. 3. Роздрібний товарообіг підприємств регіонів у 2001-2006 рр., млн.грн.

Також проаналізуємо ці дані з використанням середніх величин. Як показує табл. 2, найбільші обсяги роздрібного товарообігу спостерігаються у м.Київі, одночасно з найбільшими середніми темпами приросту (35,98%).

Таблиця 2

Роздрібний товарообіг підприємств у середньому в 2001-2006 рр., млн.грн.

Регіони	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Темпи приросту (%)
старопромислові регіони	2146,1	2472,3	3051,5	4176,9	5720,6	7561,6	28,64
інші регіони	941,5	1086,5	1355,3	1802,3	2443,4	3168,3	27,47
Україна	1274,0	1469,6	1851,3	2501,6	3493,8	4580,3	29,16
інші регіони (з Києвом)	1173,4	1354,0	1717,2	2310,7	3247,7	4246,4	29,34
Україна (без Києва)	1126,8	1299,7	1616,2	2167,6	2947,6	3844,2	27,82
Київ	5101,1	5885	7961,9	11184,1	17695,6	23720	35,98

Середній роздрібний товарообіг за досліджуваними угруповуваннями демонструє рис.4.

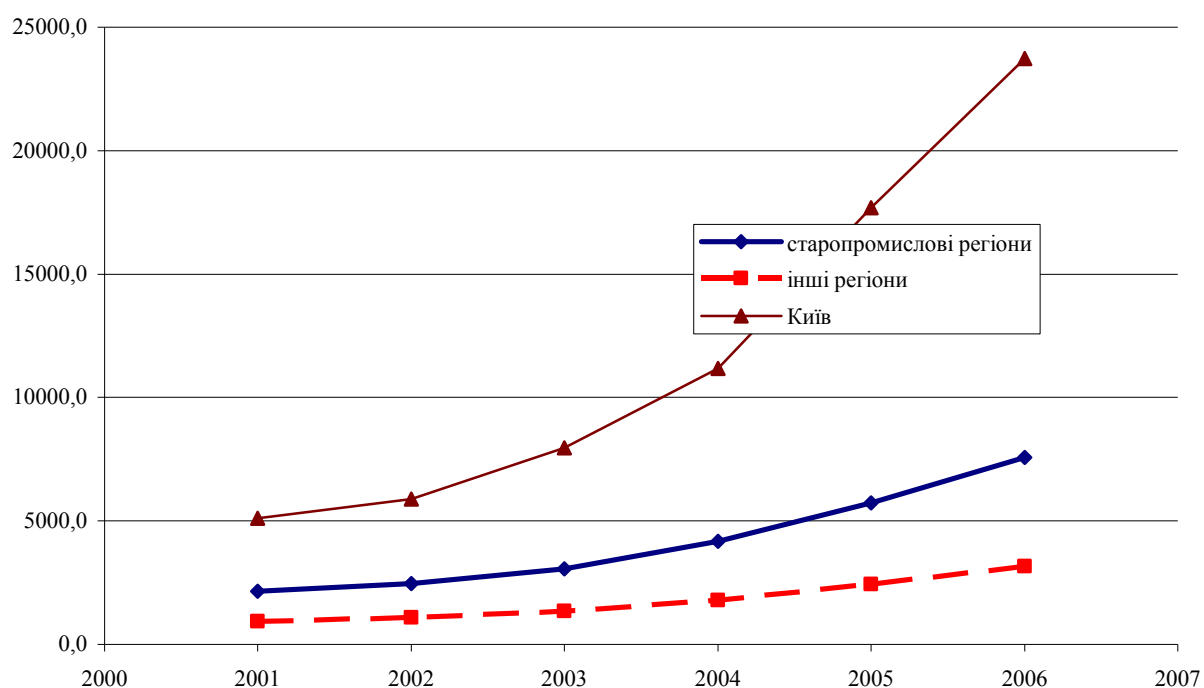


Рис. 4. Роздрібний товарообіг у середньому за досліджуваними угруповуваннями в 2001-2006 рр., млн.грн.

Розглянемо кількість студентів внз 3-4 рівня акредитації. у досліджуваному періоді кількість студентів зростала у середньому на 0,7% на

рік. З 2001 по 2006 рр. кількість студентів збільшилась на 800,9 тис.чол., що складає 57%. На рис.5 зображено групування загальної кількості студентів.

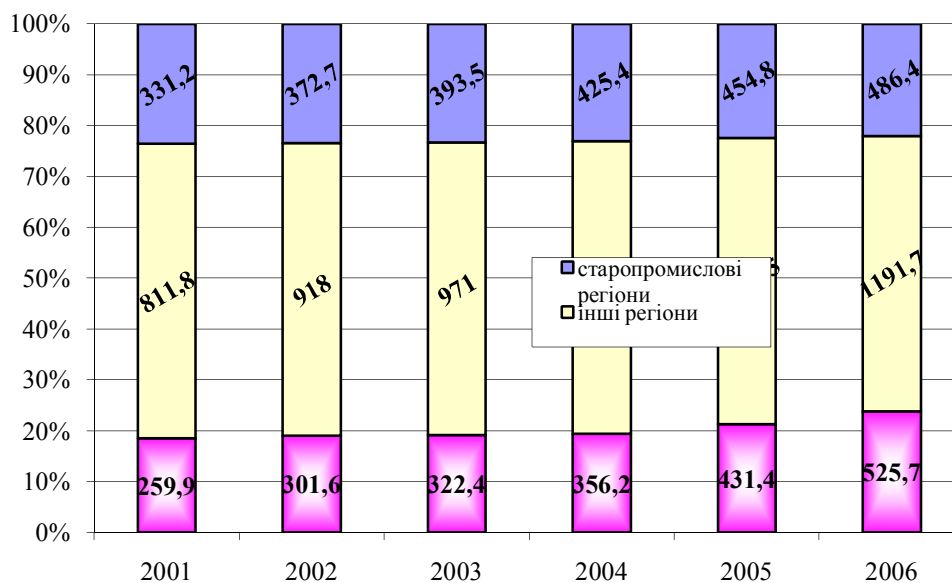


Рис. 5. Кількість студентів у регіонах у 2001-2006рр., тис.чол.

У табл. 3. проведено порівняння з використанням середніх величин.

Таблиця 3

Кількість студентів внз 3-4 рівня у середньому в 2001-2006 рр., тис.чол.

Регіони	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Темпи приросту (%)
старопромислові регіони	82,8	93,2	98,4	106,4	113,7	121,6	7,99
інші регіони	36,9	41,7	44,1	48,3	51,8	54,2	7,98
Україна	52,0	59,0	62,5	68,3	75,1	81,6	9,45
інші регіони (з Києвом)	48,7	55,4	58,8	64,5	71,5	78,1	9,89
Україна (без Києва)	44,0	49,6	52,5	57,2	61,4	64,5	7,98
Київ	259,9	301,6	322,4	356,2	431,4	525,7	15,13

Як показує табл. 3., найбільші показники є у м. Києві (15,13% – середньорічний темп приросту кількості студентів ВНЗ 3-4 рівня акредитації). Така ж тенденція спостерігається і в інших регіонах (рис. 6. демонструє зростання кількості студентів за досліджуваними угруповуваннями у динаміці).

Розглянемо кількість фахівців, яких було підготовлено для промисловості. У досліджуваному періоді цей показник зростає у кожному регіоні, крім киева. це можна пояснити збільшенням студентів внз. З 2001 по 2006 рр. кількість фахівців у старопромислових регіонах збільшилась на 0,6 тис.чол.

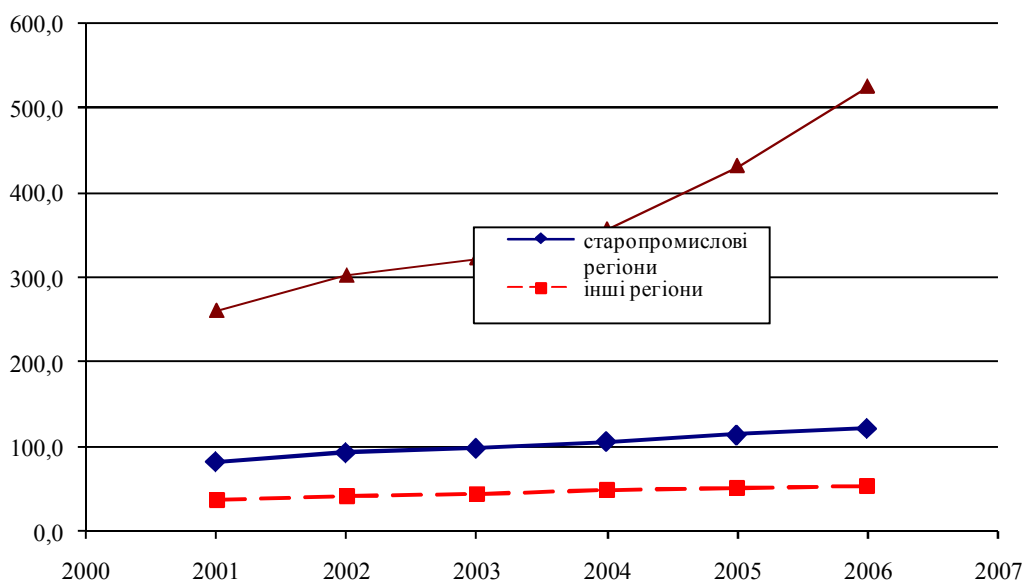


Рис. 6. Динаміка середньої кількості студентів внз у 2001-2006 рр., тис.чол.

На рис.7. зображено групування (у динаміці за роками) кількості фахівців промисловості у старопромислових та інших регіонах, м. Києві.

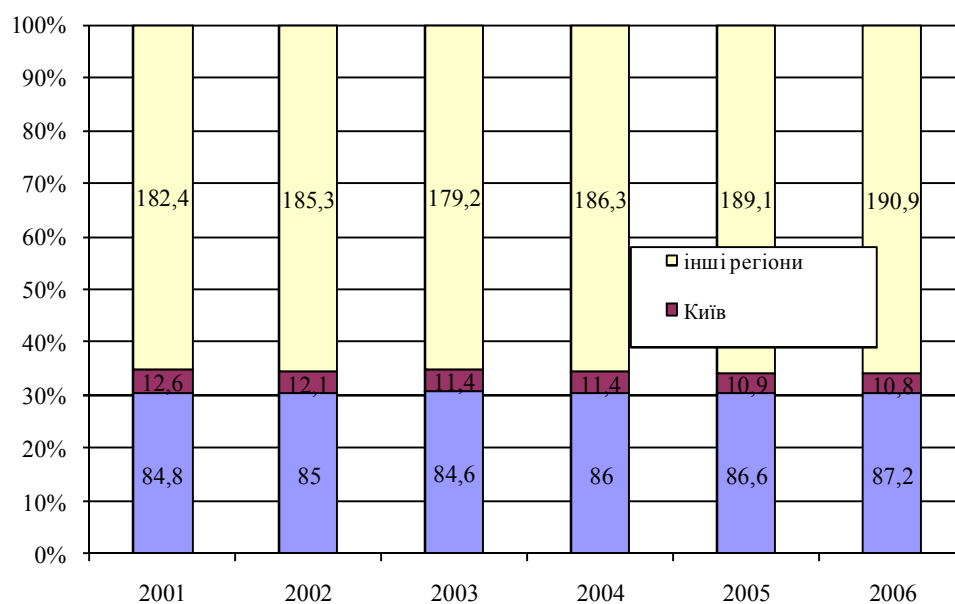


Рис. 7. Кількість фахівців промисловості у регіонах у 2001-2006 рр., тис.чол.

Як показує табл. 4, зниження кількості фахівців промисловості відбувалось лише у м. Києві, тоді як за усіма регіонами спостерігались значні темпи приросту: у старопромислових регіонах (+0,56%); у інших регіонах (+0,92%).

Рис. 8. дає змогу визначити, що середнє значення кількості фахівців промисловості у старопромислових регіонах майже у два рази перевищує середнє значення цього показника в інших регіонах.

**Кількість фахівців промисловості у середньому в 2001-2006 рр.,
тис.чол.**

Регіони	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Темпи приросту (%)
старопромислові регіони	21,2	21,3	21,2	21,5	21,7	21,8	0,56
інші регіони	8,3	8,4	8,1	8,5	8,6	8,7	0,92
Україна	10,4	10,5	10,2	10,5	10,6	10,7	0,64
інші регіони (з Києвом)	8,9	9,0	8,7	9,0	9,1	9,2	0,68
Україна (без Києва)	10,3	10,4	10,1	10,5	10,6	10,7	0,80
Київ	12,6	12,1	11,4	11,4	10,9	10,8	-3,04

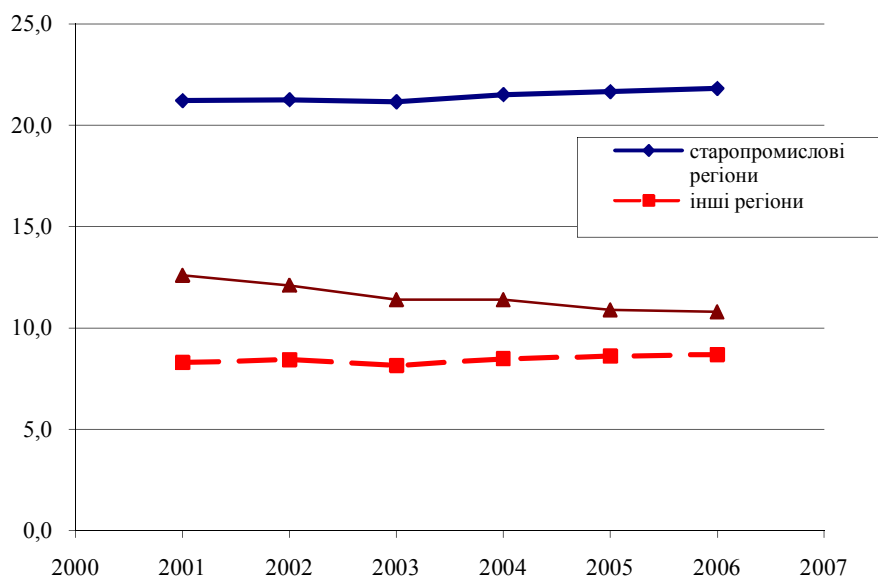


Рис. 8. Кількість фахівців промисловості у регіонах у 2001-2006 рр., тис.чол.

На нашу думку, найбільш прийнятним методом оцінки показників економічного потенціалу регіональних утворень є індексний інтегральний метод. Пропонується наступна послідовність розрахунків:

по-перше, необхідно розрахувати групові індекси оцінки економічного потенціалу j -х регіональних утворень з точки зору досягнень з міжнародної інтеграції (G_{D_j}) та можливостей (G_{M_j}) за формулами (1), (2), по-друге, здійснити розрахунок інтегрального показника за формулою (3).

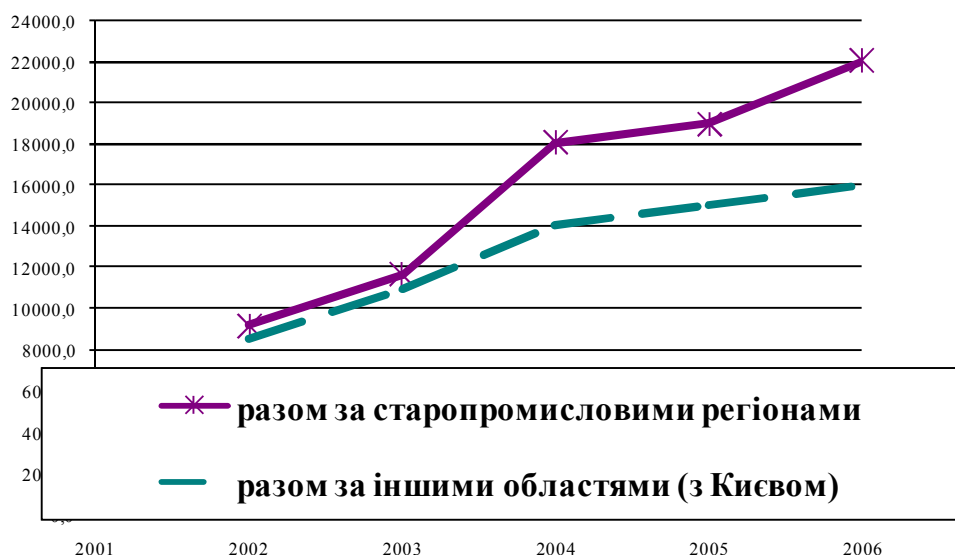


Рис. 9. Динаміка експорту товарів за 2002-2006 рр., млн. дол. США

$$G_{D_j} = \frac{\sum_{k=1}^{10} A_k}{m} \quad (1)$$

де G_{D_j} – груповий індекс досягнень з міжнародної інтеграції j -го регіону;

A_1 – експорт товарів з регіону, відсотків до підсумку по Україні;

A_2 – імпорт товарів у регіон, відсотків до підсумку по Україні;

A_3 – експорт послуг з регіону, відсотків до підсумку по Україні;

A_4 – імпорт послуг у регіон, відсотків до підсумку по Україні;

A_5 – прямі іноземні інвестиції у регіон на кінець року, відсотків до підсумку по Україні;

A_6 – прямі іноземні інвестиції з регіону на кінець року, відсотків до підсумку по Україні;

A_7 – обсяг ндкр власними силами, відсотків до підсумку по Україні;

A_8 – обсяг витрат на інновації, відсотків до підсумку по Україні;

A_9 – реалізація інноваційної продукції за межі України, відсотків до підсумку по Україні;

A_{10} – кількість охоронних документів, які зареєстровано за кордоном, відсотків до підсумку по Україні;

m – кількість використаних показників.

$$G_{M_j} = \frac{\sum_{l=1}^7 B_l}{7} \quad (2)$$

де G_{M_j} – груповий індекс можливостей з міжнародної інтеграції j -го регіону;

V_1 – кількість населення у регіоні, відсотків до підсумку по Україні;

V_2 – студенти, які навчаються у ВНЗ 3-4 рівня акредитації у регіоні, відсотків до підсумку по Україні;

V_3 – випуск кадрів для промисловості у регіоні, відсотків до підсумку по Україні;

V_4 – інвестиції в основний капітал у регіоні, відсотків до підсумку по Україні;

V_5 – роздрібний товарообіг у регіоні, відсотків до підсумку по Україні;

V_6 – оптовий товарообіг у регіоні, відсотків до підсумку по Україні;

V_7 – кількість об'єктів за ЄДРПОУ на початок року у регіоні, відсотків до підсумку по Україні.

$$E_j^{\text{int}} = \frac{G_{D_j}}{G_{M_j}} \quad (3)$$

де E_j^{int} – інтегральний показник економічного потенціалу національних регіональних утворень у їх інтеграції до світового господарства у j -му році.

Для порівняння треба визначити показник, який дозволяє узагальнити розраховані інтегральні показники. Доцільно буде скористатись середнім гармонійним із інтегральних показників (4).

$$\bar{E} = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n E_j^{\text{int}}} \quad (4)$$

Таким чином, можна зробити висновок, що потенціал старопромислових регіонів використовується більш ефективно ($1,215 > 0,921$), що дає змогу інтенсифікувати процес інтеграції України до світової економічної системи. Дослідження провідних вчених у деяких випадках пов'язують термін „старопромисловий” регіон з депресивним, тому доцільно провести повнішу оцінку інтеграційного потенціалу регіонів України, оскільки може бути, що значний потенціал певного старопромислового регіону не дозволяє у дослідженні виявити проблемні, „депресивні” регіони. Тому за допомогою запропонованої методики розрахуємо інтеграційний потенціал кожної області України, АР Крим, міст: Київ, Севастополь.

Кількісна оцінка економічного потенціалу старопромислових регіонів у порівнянні з іншими регіонами з реалізації інтеграційних зусиль у 2004-2006 рр. (розроблено автором)

	Старопромислові регіони			Інші регіони		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
A ₁	0,563	0,558	0,580	0,437	0,442	0,420
A ₂	0,304	0,243	0,232	0,696	0,757	0,768
A ₃	0,179	0,164	0,094	0,821	0,836	0,906
A ₄	0,172	0,185	0,184	0,828	0,815	0,816
A ₅	0,219	0,281	0,259	0,781	0,719	0,741
A ₆	0,100	0,163	0,141	0,900	0,837	0,859
A ₇	0,216	0,215	0,203	0,784	0,785	0,797
A ₈	0,319	0,493	0,503	0,681	0,507	0,497
A ₉	0,754	0,568	0,544	0,246	0,432	0,456
A ₁₀	0,414	0,514	0,466	0,586	0,486	0,534
G _{D_j}	0,324	0,338	0,321	0,676	0,662	0,679
B ₁	0,264	0,264	0,263	0,736	0,736	0,737
B ₂	0,231	0,224	0,221	0,769	0,776	0,779
B ₃	0,303	0,302	0,301	0,697	0,698	0,699
B ₄	0,249	0,272	0,255	0,751	0,728	0,745
B ₅	0,247	0,243	0,245	0,753	0,757	0,755
B ₆	0,405	0,349	0,358	0,595	0,651	0,642
B ₇	0,236	0,235	0,197	0,764	0,765	0,803
G _{D_j}	0,276	0,270	0,263	0,724	0,7302	0,7373
E _j ^{int}	1,172	1,254	1,220	0,934	0,906	0,921
\bar{E}	1,215			0,921		

Результати розрахунків наведено в табл. 6.

Таблиця 6

Кількісна оцінка економічного потенціалу українських регіональних утворень з реалізації інтеграційних зусиль у 2004-2006 рр. (розроблено автором)

Регіон	2004			2005			2006			\bar{E}
	G _{D_j}	G _{M_j}	E _j ^{int}	G _{D_j}	G _{M_j}	E _j ^{int}	G _{D_j}	G _{M_j}	E _j ^{int}	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
АР Крим	0,019	0,033	0,58	0,018	0,033	0,55	0,016	0,032	0,51	0,55
Вінницька	0,021	0,024	0,88	0,019	0,026	0,73	0,007	0,025	0,29	0,57

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Волинська	0,007	0,021	0,35	0,005	0,019	0,25	0,006	0,019	0,30	0,30
Дніпропетровська	0,083	0,089	0,93	0,100	0,089	1,13	0,093	0,087	1,07	1,04
Донецька	0,139	0,102	1,37	0,146	0,097	1,50	0,141	0,095	1,48	1,45
Житомирська	0,003	0,019	0,18	0,004	0,018	0,21	0,003	0,018	0,20	0,19
Закарпатська	0,012	0,018	0,65	0,010	0,017	0,56	0,008	0,016	0,50	0,57
Запорізька	0,081	0,041	2,00	0,065	0,040	1,60	0,060	0,039	1,56	1,71
Івано-Франківська	0,018	0,022	0,84	0,008	0,020	0,41	0,009	0,042	0,21	0,42
Київська	0,026	0,033	0,79	0,020	0,033	0,60	0,020	0,034	0,58	0,65
Кіровоградська	0,007	0,018	0,37	0,004	0,017	0,23	0,004	0,016	0,25	0,28
Луганська	0,021	0,045	0,46	0,027	0,043	0,62	0,026	0,042	0,62	0,56
Львівська	0,024	0,054	0,44	0,018	0,053	0,34	0,018	0,051	0,36	0,38
Миколаївська	0,023	0,024	0,97	0,024	0,025	0,94	0,020	0,024	0,84	0,91
Одеська	0,074	0,051	1,43	0,080	0,051	1,56	0,070	0,050	1,39	1,46
Полтавська	0,028	0,031	0,89	0,031	0,030	1,01	0,030	0,030	1,01	0,97
Рівненська	0,009	0,019	0,45	0,007	0,016	0,44	0,008	0,018	0,46	0,45
Сумська	0,021	0,021	1,03	0,028	0,021	1,30	0,021	0,020	1,08	1,13
Тернопільська	0,002	0,017	0,10	0,002	0,017	0,13	0,002	0,016	0,13	0,12
Харківська	0,104	0,071	1,47	0,085	0,070	1,22	0,090	0,058	1,55	1,41
Херсонська	0,006	0,019	0,30	0,006	0,019	0,30	0,004	0,025	0,17	0,25
Хмельницька	0,004	0,021	0,18	0,004	0,021	0,17	0,003	0,020	0,17	0,17
Черкаська	0,009	0,021	0,43	0,007	0,020	0,33	0,007	0,020	0,33	0,36
Чернівецька	0,005	0,013	0,36	0,004	0,013	0,31	0,004	0,013	0,31	0,32
Чернігівська	0,008	0,016	0,49	0,006	0,016	0,40	0,006	0,015	0,38	0,42
м. Київ	0,229	0,150	1,53	0,256	0,167	1,53	0,307	0,163	1,88	1,64
м. Севастополь	0,017	0,007	2,39	0,017	0,008	2,33	0,015	0,012	1,21	1,89

Виходячи із запропонованої вище методики кількісної оцінки потенціалу українських регіональних утворень з використанням індексного інтегрального показника, можна зробити наступні висновки:

- якщо показник економічного потенціалу більше за одиницю ($\bar{E} > 1$), тоді цей регіон можна вважати добре інтегрованим до світової економічної системи, що свідчить про повне використання можливостей з міжнародної інтеграції і активну роботу з її інтенсифікації;

- якщо показник економічного потенціалу менше одиниці ($\bar{E} < 1$) – це вказує на неефективність використання регіонального потенціалу, що свідчить про потребу детальнішого аналізу цього регіону та виявлення заходів, які можна застосувати для повнішого використання потенціалу.

Виявлено, що потенціал старопромислових регіонів використовується більш ефективно у порівнянні з іншими регіональними утвореннями України, як це відображено у Таблиці 2.13. Однак, серед досліджуваних старопромислових регіонів також спостерігається депресивний – це Луганська

область. Показник $\bar{E} = 0,56$ свідчить про недостатнє використання інтеграційного потенціалу цієї області.

Протягом 2000-2006рр.. країни СНД залишались лідерами в обсягах експортних і імпорتنих операцій з реалізації товарів та послуг у зовнішньоекономічній діяльності України, хоча їх доля у експортних (імпорتنих) операціях з послуг поступово зменшується.

Країни Америки, Африки, Австралії і Океанії у зв'язку з географічною віддаленістю та наявністю значних сировинних ресурсів, високотехнологічних виробництв (США, Канада) займають пасивне місце у геополітичному інтеграційному курсі України з торгівлі товарами, що підтверджується коливаннями сальдо протягом усього періоду, який аналізується.

За досліджений період з'явилась тенденція до витіснення вітчизняних виробників з національного ринку, а також з найпривабливіших ринків високорозвинених країн, їх переорієнтація на ринки країн Азії та Африки. Значну роль у цьому відігравали політичні процеси в Україні: зміна правлячої еліти та перерозподіл власності, зміна економічної політики країни. Насамперед, це знайшло відображення у ревальвації курсу гривні відносно долара США з 5,35 до 5,05, що викликало погіршення умов для експортерів і значне їх покращення для імпортерів, оскільки, за даними Держкомстату 80% експортних операцій проводиться українськими підприємствами в цій валюті. Як наслідок – зростає від'ємне сальдо в зовнішній торгівлі з країнами Європи та СНД. Це призводить до відтоку валютних резервів країни, свідчить про наростаючу імпортозалежність і необхідність внесення коректив у економічну політику країни щодо зовнішньої торгівлі, розробки та впровадження підходів до управління процесом інтеграційного розвитку на різних рівнях інтеграційної взаємодії, підвищення потенціалу кожного регіону України з метою подолання негативних тенденцій.

Одночасно підвищується рівень привабливості України для іноземного інвестора майже в усіх галузях економіки, оскільки є потенціал для подальшого розвитку практично в усіх напрямках економічної діяльності, вдале геополітичне розташування країни, ємний і ненасичений ринок, що стало розвивається.

За період дослідження створено умови для інвестування коштів національних підприємств у економіку інших країн. Але, в цілому, українські інвестори прагнуть розміщувати свій капітал там, де ринкове оточення мало чим відрізняється від національного: зі слабкою і недосконалою конкуренцією, можливістю мінімізації витрат на виробництво і просування, що підтверджується зростанням частки країн СНД і зменшенням частки розвинених країн Європи (хоча і спостерігається певний прогрес щодо ринків США).

Найбільш активними учасниками процесів з міжнародної інтеграції України на регіональному рівні за 2002-2006 роки виступали м.Київ, Донецька, Дніпропетровська області, доля яких складає 55% від загального обсягу. В період дослідження значний вплив на інтеграційні процеси, в яких брала участь Україна, також мали запорізька та одеська області – 6% та 5% відповідно,

помітну роль відігравали Луганська (4%), Харківська (4%), Львівська (3%), Полтавська (3%) та Київська (3%) області.

Визначенню старопромислових регіонів в Україні відповідають чотири області: Дніпропетровська, Донецька, Запорізька та Луганська. Для виявлення пріоритетів подальших інтеграційних процесів і оцінки використання потенціалу було проведено порівняльний аналіз вказаних та інших регіонів України, який дозволив визначити, що потенціал старопромислових регіонів використовується більш ефективно ($1,215 > 0,921$). Виявлено, що серед досліджуваних старопромислових регіонів є депресивний – це Луганська область. Показник $\bar{E} = 0,56$. Це свідчить про недостатнє використання інтеграційного потенціалу цієї області.

РОЗДІЛ 2. ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА

2.1. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ: ДОКРИЗОВИЙ ПЕРІОД ЯК ФУНДАМЕНТ СУЧАСНОЇ КРИЗИ

Економічна історія свідчить, що запорукою досягнення економічного благополуччя країн є ефективний інноваційний процес. Інноваційний розвиток в процесі економічної глобалізації став головним чинником, який визначає місце країни в новій економіці. Стрімке посилення впливу інтелектуального капіталу, як ключового чинника інноваційного розвитку, на економіку обумовило появу концепції «інтелектуальної економіки» і «суспільства знань». Інтелектуальний капітал багато в чому визначає можливості і напрями застосування фінансового і матеріально-речовинного капіталу [11]. Можна з впевненістю стверджувати, що інтелектуальний капітал стає першоосновою та рушійною силою всіх інноваційних процесів. Зростання інтелектуального капіталу відіграє в постіндустріальній економіці ту ж роль, що й зростання матеріально-речовинного капіталу в індустріальній. Отже, зростання інтелектуального капіталу і ефективності його використання визначають перспективи розвитку економіки тієї чи іншої країни. Інтелектуальний капітал і інтелектуальна творча праця, як основа інноваційного процесу, стали головними факторами виробництва, витиснувши на другий план матеріально-речовинний капітал, алгоритмічний і репродуктивний види праці, що підтверджується результатами досліджень В. Геєця [1], В. Іноземцева [2], Т. Стоуньєра [3], А. Чухно [4], ряда інших вчених [5-10].

Сучасні проблеми інноваційного розвитку України досить ґрунтовно викладено в працях С. Гаценко [13], В. Дементьєва та В. Вишневського [14], Л. Збаразької [15], А. Яковлєва та М. Черненко [16], О. Мних [17].

Проте, причини сучасних проблем інноваційного розвитку треба шукати не тільки в сьогодні, тому що фундамент їх було закладено не сьогодні, а у період, коли Україну ще не зачепила остання світова економічна криза.

Світова економічна криза, що почалася в середині 2008р. в країнах постіндустріального світу як криза фінансового дисбалансу, мала катастрофічні наслідки насамперед для країн індустріальних, тому що останні здійснюють обслуговуючу функцію для постіндустріальних економік. Якщо постіндустріальна економіка скорочує споживання – в індустріальних країнах автоматично зупиняється виробництво. В той же час високотехнологічні ринки продовжували свій ріст.

Тому важливим елементом дослідження є аналіз якісних та кількісних характеристик інноваційного процесу в Україні саме в докризовий період.

Парадокс, але якщо ми зіставимо динаміку зростання кількості докторів і кандидатів наук в економіці (табл. 1) з питомою вагою обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП (табл. 2), то побачимо, що збільшення кількості вчених в Україні ні як не супроводжувалося збільшенням

питомої ваги обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, а навіть навпаки!

Таблиця 1

Наукові кадри та кількість організацій [12]

Роки	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки *	Чисельність науковців, осіб	Чисельність докторів наук в економіці України, осіб **	Чисельність кандидатів наук в економіці України, осіб **
1990	...	313079
1991	1344	295010	8133	...
1992	1350	248455	8797	...
1993	1406	222127	9224	...
1994	1463	207436	9441	...
1995	1453	179799	9759	57610
1996	1435	160103	9974	58132
1997	1450	142532	10322	59332
1998	1518	134413	10446	59703
1999	1506	126045	10233	59547
2000	1490	120773	10339	58741
2001	1479	113341	10603	60647
2002	1477	107447	11008	62673
2003	1487	104841	11259	64372
2004	1505	106603	11573	65839
2005	1510	105512	12014	68291
2006	1452	100245	12488	71893
2007	1404	96820	12845	74191
2008	1378	94138	13423	77763

* – починаючи з 2006р. не звітують організації, які виконували лише науково-технічні послуги

** – з 1998р. – станом на 1 жовтня

Таблиця 2

Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт [12]

	Всього, у фактичних цінах	У тому числі				Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	Розробки	науково-технічні послуги	
млн.грн.						%
1	2	3	4	5	6	7
1996	1111,7	140,6	321,6	606,9	42,6	1,36
1997	1263,4	188,5	309,2	693,7	72,0	1,35
1998	1269,0	205,5	297,5	682,8	83,2	1,24
1999	1578,2	220,5	330,4	918,6	108,7	1,21
2000	1978,4	266,6	436,7	1106,3	168,8	1,16

1	2	3	4	5	6	7
2001	2275,0	353,3	304,9	1317,2	299,6	1,11
2002	2496,8	424,9	343,6	1386,6	341,7	1,11
2003	3319,8	491,2	429,8	1900,2	498,6	1,24
2004	4112,4	629,7	573,7	2214,0	695,0	1,19
2005	4818,6	902,1	708,9	2406,9	800,7	1,09
2006	5354,6	1141,0	841,5	2741,6	630,5	0,98
2007	6700,7	1504,0	1132,6	3303,1	761,0	0,93
2008	8538,9	1927,4	1545,7	4088,2	977,7	0,90

Дана ситуація має під собою кілька причин:

1. Зниження якості самих вчених, зворотньопропорційне збільшенню їх кількості. Цінність наукового ступеня стала вище цінності наукового відкриття, отже наукові ступені і вчені звання стрімко девальвуються.

2. Вкрай не ефективний рудиментарний організаційно-економічний механізм управління науковим процесом, який фактично не змінився з часів планової економіки СРСР.

3. Недовіра вітчизняного бізнесу до вітчизняної науки, що є наслідком її девальвації в очах українського суспільства.

4. Відсутність державної стратегічної політики інтеграції науки та бізнесу.

5. Низька мотивація вітчизняного бізнесу до активної інноваційної діяльності.

6. Відсутність дієвих механізмів, стимулюючих інтеграцію науки та бізнесу на рівні міст і регіонів.

7. Відсутність пропаганди інтелекту як головного чинника успішності бізнесу.

Як наслідок, за останні десять років ми маємо істотне зниження інноваційної активності (табл. 3).

Таблиця 3

Інноваційна активність [12]

Роки	питома вага підприємств, що займалися інноваціями	загальна сума витрат	у тому числі за напрямками			
			дослідження і розробки (1)	придбання нових технологій (2)	придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій (3)	Інші витрати
	%	млн. грн				
1	2	3	4	5	6	7
2000	18,0	1760,1	266,2	72,8	1074,5	182,7
2001	16,5	1979,4	171,4	125,0	1249,4	249,8
2002	18,0	3018,3	270,1	149,7	1865,6	407,7
2003	15,1	3059,8	312,9	95,9	1873,7	250,0
2004	13,7	4534,6	445,3	143,5	2717,5	419,8

1	2	3	4	5	6	7
2005	11,9	5751,6	612,3	243,4	3149,6	754,6
2006	11,2	6160,0	992,9	159,5	3489,2	563,7
2007	14,2	10850,9	986,5	328,4	7471,1	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	421,8	7664,8	2664,0

¹ з 2007 року сума внутрішніх та зовнішніх НДР;

² з 2007 року придбання інших зовнішніх знань;

³ з 2007 року придбання машин обладнання та програмного забезпечення

Так, питома вага підприємств, що займалися інноваціями скоротилась з 18% в 2000р. до 13% в 2008р., а впровадження інновацій на промислових підприємствах скоротилось протягом 2000-2008рр. по таким критеріям, як питома вага підприємств, що впроваджували інновації та питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової (табл. 4), скоротилась відповідно на 4 та 0,9%. Це при тому, що в інноваційну продукцію попадають товари та технології, не нові в принципі, а нові тільки для окремого підприємства!

Таблиця 4

Впровадження інновацій на промислових підприємствах [12]

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації. %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво нових 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

* з 2003 року інноваційних видів продукції

Все це посилюється, з одного боку, низькою інвестиційною активністю в інноваційні проекти, а з іншого – вкрай не раціональною структурою даних інвестицій. Крім цього слід відзначити вкрай низьку інноваційно-інвестиційну активність з боку держави (табл. 5). Досвід післявоєнної Японії, сучасних

Китаю, Індії, Казахстану говорить про найважливішу роль у даному процесі саме держави, яка самостійно інвестує у створення новітніх, як правило, високотехнологічних експортоорієнтованих виробництв.

Таблиця 5

Джерела фінансування інноваційної діяльності [12]

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
млн.грн.					
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9

Головні проблеми інвестиційної політики щодо інноваційних процесів наступні, які склалися до 2008 року, та залишилися не вирішеними на початок року 2012:

1) Вкрай нераціональний, найчастіше шкідливий для національної економіки, розподіл інвестиційних потоків. Фінансові ресурси переважно спрямовуються у сфери, які слабо або взагалі не впливають на підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

2) Вкрай низька інвестиційна привабливість національної економіки.

3) Вкрай слабка інвестиційна активність населення.

Така негативна ситуація безумовно призводить до зниження конкурентоспроможності національної економіки України на світовому ринку, на якому головним чинником конкурентоспроможності є саме ефективність національних інноваційних процесів.

Забезпечення довгострокового благополуччя українського суспільства можливо тільки в одному випадку – якщо українська економіка досягне високої стійкої конкурентоспроможності в умовах глобальної конкуренції між країнами. Усі провідні наукові центри світу погоджуються з наступним – у найближчі 100 років тільки ті економіки будуть найбільш конкурентоздатні, в основі яких лежать не грошовий і матеріально-речовинний капітал, а інтелектуальні ресурси. У доступний для огляду період найвищі кількісні і якісні (рівень життя населення, екологічна безпека) показники росту будуть забезпечувати такі галузі як біотехнології, інформаційно-комунікаційні технології, нанотехнології, створення нових матеріалів, нові джерела енергії, транспорт, технології, пов'язані із захистом довкілля. В результаті буде відбуватися стрімке посилення міжнародної конкуренції за інтелектуальні

ресурси, що диктує необхідність уживання всебічних заходів з формування і розвитку інтелектуального капіталу й економічних заходів по запобіганню його вимивання.

Сьогодні можна з упевненістю, що якщо інтелектуальна економіка в Україні не буде створена протягом найближчих 20 років, то єдине реальне майбутнє України – територія для розміщення шкідливих виробництв із дешевою робочою силою. Індустріально-аграрна економіка завжди буде знаходитися в рабській залежності від постіндустріальних країн і не зможе існувати без періодичних кредитних уливань з-за кордону.

Єдиний вихід – форсоване стимулювання в Україні інноваційно-інвестиційних процесів, для чого з одного боку треба сформувати принципово нову державну інвестиційно-інноваційну політику, а з іншого – необхідно забезпечити стрімке зростання інтелектуального капіталу і розвиток інтелектуальної праці як основних факторів виробництва. І ці процеси зобов'язана ініціювати й активно реалізовувати держава.

Отже, необхідна розробка відповідної стратегії інноваційного розвитку України, що має чіткі тимчасові межі і кількісні орієнтири.

Мета такої стратегії – спрямувати інвестиційні потоки у формування нових високотехнологічних високорентабельних експортоорієнтованих постіндустріальних підприємств, забезпечити найкращі у світі умови для інвестиційно-інноваційної активності в реальному секторі економіки.

У новій інвестиційній політиці головним інвестором в нові високотехнологічні високорентабельні підприємства повинна виступати держава.

Основа нової інвестиційно-інноваційної політики наступна: з одного боку держава за допомогою податкової і регуляторної політик, пенсійної реформи створює умови для інтенсивного розвитку інвестиційно-інноваційних процесів в сфері виробничого експортоорієнтованого бізнесу, з іншого – самостійно акумулює і направляє грошові ресурси у створення державних або з високою часткою державної власності нових великих високотехнологічних підприємств, здатних забезпечувати високу рентабельність. Досвід післявоєнної Японії і сучасного Китаю говорять про доцільність збереження в державній власності самих передових у технологічному відношенні виробництв і необхідності прямого державного інвестування в такі виробництва. Закуповуються самі передові технології, якщо необхідно запрошуються зарубіжні фахівці, які знають ці технології, запускається виробництво. Перспективні ринки визначаються відповідними експертними групами.

Паралельно держава стимулює вітчизняний великий бізнес інвестувати в нові технології і створює іноземним компаніям максимально сприятливі умови для інвестування в створення на території України високотехнологічних виробництв. У перші п'ять років – концентрація на двох, трьох ключових напрямках, наприклад, створенні програмних продуктів, фармакології та біотехнологіях.

Продукція високотехнологічного сектора, представленого переважно великим бізнесом, орієнтована, перш за все, на експорт. Малий бізнес – на

внутрішній ринок. Стимулюється зростання зовнішнього та скорочення внутрішнього споживання, що збільшує накопичення населення. Акумуляовані населенням грошові кошти спрямовуються на купівлю акцій створюваних високотехнологічних підприємств.

Зважаючи на низький ступень довіри населення до бізнесу і фактичної відсутності в Україні фондового ринку навряд чи населення буде самостійно інвестувати свої заощадження в нові бізнес-проекти. Тому доцільно створення Державного банку інноваційного розвитку, що, з його правильним позиціонуванням, здатне у вигляді довгострокових депозитних вкладів залучити значні інвестиційні ресурси населення. Ці ресурси також слід направити на створення новітніх високотехнологічних експортоорієнтованих державних підприємств або з високою часткою державної власності, які доцільно трансформувати у ВАТ. Відсотки за цими депозитами, або ж суму самого вкладу по закінченню терміну за бажанням вкладника можна видавати акціями даних підприємств. Альтернативою формування такого банку може послужити створення державного пайового інвестиційного фонду.

Варто відзначити, що лідируючі позиції на ринку високих технологій та інновацій у доступній для огляду перспективі будуть займати розвинуті, та ті, що активно розвиваються, країни – США, Китай, держави Євросоюзу, Японія, Індія. Разом з тим, сфера високих технологій та інновацій характеризується наростаючою інтернаціоналізацією і виробничою кооперацією. У коротко- і середньостроковій перспективі кооперація в сфері високих технологій повинна бути для України однією з ключових задач, сприяючи одержанню нею найсучасніших технологій. Незважаючи на переважно традиційну промислову спеціалізацію, необхідно на рівні держави створити умови для перенесення в Україну частини світового високотехнологічного виробництва.

Визначальне значення для можливої участі України у виробничих ланцюжках в сфері передових технологій матиме її здатність гнучко й оперативно реагувати на тенденції глобального попиту, надавати необхідну для виробничо-коопераційного процесу соціально-економічну, транспортну, логістичну, наукову, інституціональну, правову й іншу інфраструктуру, а також якісний персоніфікований інтелектуальний капітал. При цьому, однією з головних передумов встановлення коопераційних відносин є високий ступінь довіри між партнерами. Останнє, в свою чергу, можливо лише в умовах конструктивної внутрішньополітичної взаємодії між інститутами державної влади для вироблення і реалізації єдиної позиції стосовно закордонних партнерів.

Найближчим часом конкурентоспроможність України у світовій економіці буде визначатися не стільки коопераційними технологічними запозиченнями, скільки наявністю в неї можливостей вибудувати виробничі системи повного циклу, активно вкладати фінансові ресурси у фундаментальні та прикладні дослідження, створювати міцну інфраструктуру наукових досліджень та освоювати все більш складні види продукції. Якщо Україна буде покладатися лише на участь у коопераційних ланцюжках, не ставлячи перед собою задачі реалізовувати самостійні проекти, то вона ніколи не зможе

претендувати на лідерство в сфері високих технологій та інновацій. Лідерство в даній сфері буде належати тільки тим державам, що здатні обслуговувати весь виробничий ланцюжок – від фундаментальних досліджень до післяпродажного обслуговування – і тим самим виступати інтегратором інноваційних проектів і центральною ланкою виробничих ланцюжків.

В цілому, найбільш перспективним з погляду якнайшвидшого виходу України на випереджальний тип розвитку і модернізації її економіки представляється рівнобіжне здійснення п'ятьох стратегічних напрямків:

1) інтенсивне створення великих державних, чи з високою часткою державної участі, високотехнологічних корпорацій;

2) створення максимально сприятливих умов для інвестування ведучими в технологічному відношенні закордонними корпораціями у відкриття своїх підрозділів в Україні і підписання коопераційних угод з українськими підприємствами;

3) стимулювання вітчизняного великого бізнесу до інвестування у високотехнологічні виробництва;

4) інтенсивний розвиток малого, насамперед сімейного бізнесу, покликаний пом'якшити перерозподіл і вивільнення трудових ресурсів у процесі структурної перебудови економіки;

5) розвиток середнього бізнесу для реалізації інтрепренерських функцій у реалізації інноваційних проектів з великими корпораціями і задоволення потреб внутрішнього ринку.

Найважливішим стратегічним напрямом є створення великих державних високотехнологічних корпорацій як інноваційного ядра національної економіки. Збереження їх у державній власності буде гарантією забезпечення національної економічної безпеки.

Література

1. Гесць В. Економіка знань та перспективи її розвитку для України / НАН України. Ін-т екон. прогноз. – К., 2005. – 425 с.
2. Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической эволюции. – М.: Academia – Наука. 1999. - 724 с.
3. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Новая технологическая волна на Западе. – М.: Прогресс, 1986. – С. 142-197.
4. Чухно А.А. Постиндустриальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. К.: Логос, 2003. – 632 с.
5. Апатова Н. Методические основы исследования информационной экономики // Экономика Украины. – 2005. - № 7 (516). – С. 58-64.
6. Винарик Л.С., Щедрин А.Н., Васильева Н.Ф. Информационная экономика: становление, развитие, проблемы / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2002. – 312 с.
7. Вовканич С. Социогуманистический контекст наукоёмкой экономики инновационного общества // Экономика Украины. – 2005. - №3. – С. 42-28.
8. Георгиев Р. Интеллектуальные ножницы и глобализация // Проблемы теории и практики управления. – 2004. - №6. – С. 44-47.

9. Николаева Т.П. Инновационный характер экономической структуры в постиндустриальном обществе // *Инновации*. – 2001. - №9-10. – С. 103-110.
10. Попов Г.Х. Новая экономика: миф и реальность // *проблемы теории и практики управления*. – 2001. - №6. – С. 19-24.
11. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом. Монографія. – Донецьк: НАН України. Ін-т економіки пром-ті; ДонУЕП. - 2008. – 363 с.
12. Державний комітет статистики України. Наукова та науково-технічна діяльність України 1990-2009 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
13. Гаценко С. В. Аналіз впливу інноваційних процесів на розвиток вітчизняного промислового виробництва / С. В. Гаценко // *Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи та ризики*. – Львів: Вид-во нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2010. – С. 78-80.
14. Дементьев В. В. Почему Украина не инновационная держава: институциональный анализ / В. В. Дементьев, В. П. Вишнеvский // *Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая*. – Д.: ДонНТУ, 2009. - № 36-1. – С. 5-16.
15. Збарзська Л. Завдання і пріоритети оновлення державного регулювання розвитку промисловості в Україні // *Управлінські інновації: теорія та практика : зб. тез доповідей Всеукр. наук.-практ. конф. / М-во освіти і науки України, Тернопільський нац. економ. ун-т. – Т. : ТНЕУ, 2011. – С. 38-40.*
16. Яковлев А., Черненко М. Определение социально-экономической эффективности рабочей силы в условиях инновационного развития / А. Яковлев, М. Черненко // *Экономика Украины*. – 2012. - №4.- С.16-24
17. Мних О. Стратегічний соціально-економічний і маркетинговий аналіз інноваційної політики в Україні // *Управлінські інновації: теорія та практика : зб. тез доповідей Всеукр. наук.-практ. конф. / М-во освіти і науки України, Тернопільський нац. економ. ун-т. – Т. : ТНЕУ, 2011. – С. 51-53.*

2.2. КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Для функціонування економічних систем будь-якого рівня необхідна наявність таких елементів як матеріальні, фінансові, трудові та інші ресурси. У процесі виробництва їх наявність, своєчасне надходження, якість є визначальним фактором. Від ефективності застосування та взаємодії цих ресурсів залежить не тільки господарська сфера, а функціонування всієї держави як цілісної системи. Тому проблема капітальних інвестицій є вельми актуальною.

Особливо гостро стоїть ця проблема для сучасної України. В умовах реструктуризації економіки, трансформації в нову модель економічної системи, активного розвитку ринкових відносин і змін у відносинах власності молодій державі в першу чергу необхідно скористатися інвестиційним забезпеченням процесу розширеного відтворення з метою формування якісно нової економічної системи.

Дослідженню методик оцінки економічної ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності присвячені наукові праці багатьох вчених, зокрема роботи С. Аптекара [1], Т. Беня [2], А. Касич [3], В. Коблева [4], М. Колісник

[5], П. Кулінічева [6]. Однак, проблема залучення і використання капітальних інвестицій залишається недостатньо дослідженою.

Метою роботи є дослідження капітальних інвестицій як основного чинника економічного зростання, а також розробка рекомендацій щодо залучення та ефективного використання капітальних інвестицій в Україні.

Історична практика підтверджує, що соціально-економічні успіхи можливо досягти тільки за умови, коли рішення, що приймаються урядом, є науково обґрунтованими. Серед вчених, які найбільше вплинули на розвиток сучасного ім суспільства по праву можна виділити Джона Мейнарда Кейнса [7].

Кейнс надає великого значення ролі інвестицій в економіці. Відповідно до його теорії, обсяг національного доходу знаходиться в певній кількісній залежності від загального обсягу інвестицій. Цей кількісний зв'язок Кейнс описав в теорії мультиплікатора. Дійсно, зростання інвестицій є важливою умовою збільшення національного доходу, але на його об'єм він впливає не прямо, а опосередковано, через збільшення об'єму функціонуючих засобів виробництва і робочої сили. Також англійський економіст вважав важливим не тільки в які галузі направляються інвестиційні вкладення, але й їх структуру.

Згідно з Законом України «Про інвестиційну діяльність» інвестиціями є усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих ("ноу-хау"); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності. Інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень [8].

Таким чином, капітальні інвестиції – це джерело оновлення виробництва, модернізації та нарощування основних фондів підприємств, від чого, в свою чергу, залежить успіх структурної перебудови економіки, рішення соціальних та екологічних проблем.

За період 2002-2011 рр. спостерігається активне зростання обсягів капітальних інвестицій в Україні, а різкий спад в 2009-2010 рр., можливо, був обумовлений світовою економічною кризою і нестабільною політичною ситуацією в країні. Не можна не відзначити той факт, що в 2011 р. був досягнутий практично докризовий рівень (рис. 1).

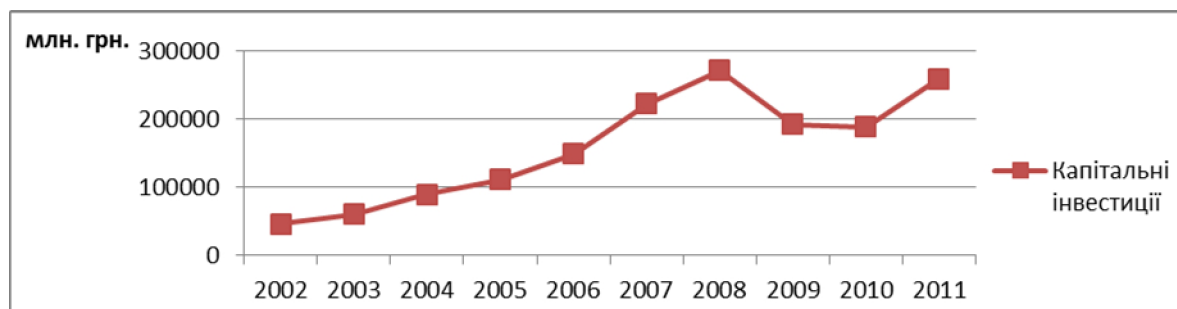


Рис.1 Динаміка капітальних інвестицій в Україні за 2002-2011 рр. [9]

Треба зауважити, що фактичне зростання обсягу капітальних інвестицій не може свідчити про позитивні інвестиційні процеси в економіці, так як не менш важливе значення має ефективність їх використання. З метою виявлення галузевої спрямованості та сучасних тенденцій розвитку, треба дослідити структуру капітальних інвестицій 2002 р. та 2011 рр. (табл.1).

Таблиця 1

Структура капітальних інвестицій, % [9]

Рік	станом на 31.12.2002	станом на 31.12.2011
Усього	100	100
Інвестиції у матеріальні активи ²	...	96,4
у тому числі		
інвестиції в основний капітал	79,8	80,5
з них		
капітальне будівництво	44,7	45,6
машини, обладнання та транспортні засоби	35,1	32,8
земля ²	...	0,8
існуючі будівлі та споруди ²	...	3,1
нові будівлі, споруди, об'єкти незавершеного будівництва ²	...	0,9
довгострокові біологічні активи тваринництва ³	0,9	0,4
інші необоротні матеріальні активи	1,5	1,7
капітальний ремонт	8,7	9
Інвестиції у нематеріальні активи	9,1	3,6

Очевидно, що незважаючи на значне зростання капітальних інвестицій у фактичних цінах, структура протягом 10 років залишилася практично незмінною. Найбільшу питому вагу мають інвестиції в матеріальні активи, в тому числі інвестиції в основний капітал. Проте, частка інвестицій у капітальний ремонт збільшилася, а ступінь зносу основних засобів у країні вже в 2010 р. становить 74,9%. Не можна не відзначити, що при такому критичному

стані виробничих потужностей частка інвестицій в нематеріальні активи, тобто патенти та винаходи, промислові зразки, програми для ПЕОМ, володіння "ноу-хау", інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду скоротилася з 9,1% в 2002 р. до 3,6% в 2011 р.

Проаналізувавши розподіл капітальних інвестицій у матеріальні активи за видами основних засобів варто відзначити, що на машини та обладнання припадало лише 29,2%, в той час як на нежитлові будівлі та споруди – 47,5% інвестицій. Це дозволяє зробити висновок про нерациональність розподілу капітальних інвестицій. Не дивлячись на те, що 80,5% припадають на інвестиції в основний капітал, машини і обладнання практично повністю зношені, а грошові кошти спрямовуються на будівництво та спорудження [9].

Реалізація довгострокових інвестиційних проектів формує перспективну макроекономічну структуру країни. Тому вибір напрямків інвестування має відповідати загальній державній стратегії інвестиційної діяльності. Тобто держава у своєму законодавстві повинна визначити такі правові, економічні та соціальні умови, щоб інвестиції спрямовувалися у ті сфери й галузі, які забезпечать розширене відтворення, підвищення життєвого рівня населення та водночас дадуть змогу максимально зберігати природні ресурси та дбати про екологію.

На наш погляд причиною відхилень від стратегічних цілей держави в інвестиційної діяльності може бути недосконалість інструментів та механізмів державного регулювання, а також мала частка державних інвестицій у загальній їх структурі (табл.2).

Таблиця 2

**Структура капітальних інвестицій
за джерелами фінансування за 2011 р. [9]**

Джерела фінансування	%
Власні кошти підприємств та організацій	58,6
Кредити банків та інші позики	16,3
Кошти державного бюджету	7,1
Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	5,8
Інші джерела фінансування	4,3
Кошти місцевих бюджетів	3,4
Кошти іноземних інвесторів	2,8
Кошти населення на будівництво власних квартир	1,7

Таким чином, спостерігається хаотичність в інвестиційних процесах: населення саме інвестує в своє житло, а підприємства та організації – у свої виробничі потужності.

Ліберальна модель економічної системи більш успішна в таких розвинених країнах як США, Франція. Перехідний характер української економіки має свої специфічні особливості, які унеможливають наслідування досвіду

становлення ринкових відносин у передових країн світу и подолання негативних кризових явищ.

Більш розвинені країни вже пройшли період становлення і їх економіка в меншій мірі потребує державного регулювання інвестиційної діяльності. У цих країнах рушійною силою є бізнес і він є головним інвестором в основний капітал країни (табл.3).

Таблиця 3

Інвестиції країн світу до основного капіталу у 2011 р. [10]

Позиція рейтингу	Країна	% до ВВП
1	Китай	54,2
6	Білорусь	39,7
53	Молдова	23,5
69	Зімбабве	21,9
75	Росія	21,3
96	Україна	20,0

Таким чином Україна знаходиться на 96 позиції світового рейтингу, згідно з яким витрати бізнесу на заміну і підтримання в працездатності верстатів, механізмів, транспорту, житла, поповнення запасів сировини становлять 20% ВВП. Акцентуючи увагу на 54,2% від ВВП у Китаю, також потрібно приділити увагу розміру ВВП. Згідно з даними центрального розвідувального управління США, валовий внутрішній продукт за паритетом споживчої здатності в Китаї і в Україні становить 11440 і 333,7 млрд. дол. США.

Необхідно також звернути увагу на нерівномірність розподілу капітальних інвестицій. Так 18,2% припадає тільки на м. Київ, 10,5% і 8,6% на Донецьку та Дніпропетровську області відповідно [9]. Таким чином, створюється дисбаланс розвитку регіонів країни – інвестиції спрямовуються в найбільш розвинуті області в той час як на Чернівецьку та Тернопільську області припадає лише 1% всіх капітальних інвестицій країни. Тим самим з кожним роком все більше збільшується нерівність економічного розвитку регіонів, що в свою чергу призводить до виснаження природного потенціалу, екології провідних областей і неможливості економічної діяльності в малорозвинених регіонах.

Така спрямованість інвестицій обумовлена здатністю того чи іншого регіону приносити прибуток в максимально короткі терміни. А галузева спрямованість інвестицій в основний капітал повністю підтверджує цю гіпотезу (табл.4).

**Розподіл інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності
за 2011 р. [9]**

Види економічної діяльності	%
Промисловість	36,2
у тому числі:	
добувна промисловість	10,3
переробна промисловість	17,3
виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	8,6
Операції з нерухомим майном, оренда інжиніринг та надання послуг підприємцям	17,7
Діяльність транспорту і зв'язку	16,5
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	7,7
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	7,3
Надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту	4,4
Будівництво	3,6
Діяльність готелів та ресторанів	2,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,4
Фінансова діяльність	1,3
Освіта	1,0
Державне управління	0,8

Таким чином, в 2011 р. частка інвестицій в основний капітал промисловості становила 36,2%, причому найбільше припало на видобувну та переробну. Не дивлячись на гостру ситуацію України щодо енергетичної безпеки і очевидну необхідність диверсифікації та пошуку альтернативних джерел енергії, на виробництво та розподілення електроенергії, газу та води припадає лише 8,6% капітальних інвестицій в основний капітал. Не можна не звернути увагу, що частка інвестицій в основний капітал готелів та ресторанів дорівнює 2,1%, а охорони здоров'я та надання соціальної допомоги 1,4% капітальних інвестицій країни. Так само варто відзначити, що на формування трудового потенціалу країни, тобто на освіту в 2011 р. і державне управління було використано 1% і 0,8% відповідно.

Стратегічною метою України є перехід від командно-адміністративного типу економіки до соціально орієнтованої ринкової. Ринкова економіка в свою чергу нездатна вирішувати проблеми соціальної нерівності, безробіття і циклічних коливань виробництва. Тому, навіть після повної трансформації в ринкову економіку просто необхідно функціонування державного механізму управління інвестиціями крім ринкового. Ринкова економіка характерна тим, що інвестори направляють свої кошти в ті сфери і галузі, які в майбутньому дозволять отримати прибуток. Завданням держави є залучення інвестицій в нерентабельні сфери, але є стратегічно або соціально значущими. Наука, освіта, медицина, охорона навколишнього середовища безумовно потребують капітальних інвестицій і головним інвестором має виступати держава. У 2011 р. за рахунок державного бюджету було освоєно в основний капітал освіти –

32,2%, дослідження і розробок – 32,9%, діяльності лікувальних установ – 44%, діяльність у сфері геології та геологорозвідування – 38,3%, видобуток вугілля, лігніту і торфу – 17,6%, виробництва машин та устаткування – 0,3% загального обсягу інвестицій в основний капітал [9]. На наш погляд, наведені статистичні дані дозволяють дати вичерпну характеристику інвестиційній політиці держави як інвестора. Таким чином, держава недостатньо інвестує в освіту, науку і медицину; пріоритетним напрямком залишається видобуток природних ресурсів і пошук нових джерел доходу шляхом використання природного багатства; ігнорується моральний і фізичний знос устаткування.

Проведений аналіз дозволяє обґрунтувати висновки і рекомендації по залученню та ефективному використанню капітальних інвестицій в Україні:

1. На сучасному етапі розвитку економіки України пріоритетними напрямками інвестування має стати оновлення обладнання та устаткування, нематеріальних активів, тому що це зможе забезпечити конкурентоспроможність вітчизняних виробників на внутрішніх і зовнішніх ринках. У свою чергу продаж готової продукції створить більший додатковий продукт, ніж видобуток і переробка природних ресурсів.

2. Нерівність економічного розвитку регіонів України вимагає більш уважного, з боку держави, підходу щодо перерозподілу інвестицій. З одного боку, це дозволить розвиненим регіонам реалізовувати довгострокові перспективні проекти, так як на сьогоднішній день їх завданням є вирішення тактичних проблем з метою забезпечення внутрішнім валовим продуктом держави. З іншого боку, інвестиції в малорозвинені регіони дозволять створити нові робочі місця і додатковий національний дохід.

3. Необхідно стимулювати процес інвестування, як приватними підприємствами так і держави, в розробку інновацій. Це дозволить здійснити якісний стрибок у процесі суспільного відтворення, що реалізує функцію капітальних інвестицій як фактора економічного зростання.

Таким чином, зараз перед Україною стоїть двоєдине завдання – визначення пріоритетів розвитку і побудова ефективної інвестиційної моделі, здатної забезпечити фінансування модернізації і нарощування виробничих потужностей.

Література

1. Аптекар С. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / С. Аптекар // Економіка України. — 2007. — №1. — С. 42—49.
2. Бень Т. До визначення економічної ефективності інвестицій / Т. Бень // Економіка України. — 2007. — № 4. — С. 12—19.
3. Касич А. О. Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України / А. О. Касич // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 7 (73). — С. 32—40.
4. Кобелев В. Н. Особенности технико-экономического обоснования инновационных решений в электро-машиностроении / В. Н. Кобелев // Вісник економічної науки України. — 2006. — № 1. — С. 64—68.
5. Колісник М. К. Методологічні аспекти оцінки проектів на вітчизняних підприємствах: дослідження існуючої практики / М. К. Колісник // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Вісн.нац. у-ту «Львівська політехніка». —

2004. — № 517. — С. 21—29.

6. Кулиничев П. К., Лихман П. В. Основные показатели экономической эффективности инвестиций. Факторы, влияющие на точность этих показателей / П. К. Кулиничев, П. В. Лихман // Региональные перспективы. — 2002. — №5 (24). — С.41—43

7. Кейнс Дж.М.Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Гелиос АРВ, 1999. — 352 с.

8. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 19.08.2012 р. № 5080-17. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

9. Державна служба статистики України. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

10. Investment (gross fixed). — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <https://www.cia.gov>

2.3. НАЦІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА ЯК ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА ОСНОВА ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Визначний вплив на сучасний етап розвитку світової економіки має науково-технічний прогрес, що перетворює науку і знання в глобальний фактор виробництва. Інноваційний характер економіки породжує принципово нові вимоги до розвитку всіх структурних елементів суспільства. Розв'язання завдань побудови економіки нового типу в Україні викликає необхідність формування ефективної національної інноваційної інфраструктури, спрямованої на активізацію взаємодії підприємництва з науково-дослідницькою сферою генерації нових знань.

Специфіка сучасного розвитку економіки одержала найбільш адекватне відбиття в концепції «економіки, заснованої на знаннях» (економіки знань), багатопланові проблеми якої вивчалися рядом вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них В. Александрова, Ю. Бажал, Д. Богиня, А. Гальчинський, В. Геєць, С. Мочерний, А. Чухно, Л. Абалкін, В. Іноземцев, П. Друкер, В. Строев, Д. Белл, Дж. Гелбрейт, Г. Кан, Р. Солоу, Э. Тоффлер, Т. Стюарт та ін.[2,3,4,7,11].

В роботах вчених значна увага приділяється структурі і факторам нагромадження людського капіталу, ролі знань як суспільного блага, питанням інтелектуальної власності, управлінню когнітивним середовищем підприємства тощо, разом з тим, цілий ряд актуальних проблем, пов'язаних з особливостями формування й функціонування економіки знань у сучасних умовах, підлягає детальному науковому розгляду й аналізу.

Насамперед, слід зазначити, що перехід світової економіки в новий якісний стан обумовлений дією таких факторів:

- значним підвищенням ролі теоретичного знання;
- структурними зрушеннями у сфері матеріального виробництва, зокрема, зростанням частки сфери послуг;
- розвитком сучасних інформаційних технологій та високотехнологічних галузей.

При цьому, основою виробництва економічних благ продовжують виступати матеріально-природні ресурси (як у аграрному та індустріальному

типу економіки), але найважливішими нематеріальними чинниками, які забезпечують зростання і розвиток будь-якої економічної системи, виступають людський капітал і знання.

Питання визначення суті і основних рис сучасного стану економіки є досить дискусійним, але незважаючи на відсутність єдності у розгляді проблеми світовою наукою, можна констатувати, що економіка початку третього тисячоліття заснована на інноваціях, які матеріалізуються у вигляді нових високоефективних наукомістких технологій і продуктів. Але економіка знань не оперує лише знаннями і не заміщує ними реальне виробництво, вона є якісно новою системою їх використання і впровадження у господарську діяльність.

Аналіз сутності поняття «економіка знань» потребує її розгляду у взаємозв'язку із сучасними економічними концепціями, які здійснили свій внесок у формування нової теорії економіки, заснованої на знаннях, і розкривають її різні аспекти. Тому, з точки зору системного підходу, економіка знань формується на засадах синтезу ключових сучасних теорій інформаційно-технократичної і гуманістичної спрямованості.

Термін «економіка знань» впровадив у науковий вжиток австро-американський вчений Фріц Махлуп ще у 1962 році відносно до певного сектору.[7] Пізніше П. Друкер визначає нове знання як головний економічний ресурс.[3] При цьому, на його думку, саме нова економіка є «економікою знань», сфера виробництва і розповсюдження інформації – «індустрія знань», а все суспільство – це «суспільство знань». Тобто, не старі фактори виробництва, а виключно знання створюють сьогодні продуктивність і є підґрунтям для економічного зростання.

Більшість авторів, розглядаючи сучасну економіку, аналізують окремі особливості її формування, деякі риси і прояви економічної системи. Так, в рамках теорії інформаційної економіки, в основному, вивчається вплив сучасних електронно-цифрових технологій на зміни в економічному середовищі. В теорії глобальної мережевої економіки головний акцент зміщується на формування економічних взаємозв'язків, особливості яких обумовлюються розвитком нових технологій і швидкістю розповсюдження інформації. При цьому, досить опосередковано висвітлено роль освіти і науки у довгостроковому економічному розвитку.

Проведений теоретичний аналіз дозволяє зробити висновок, що економіка знань, як нова форма економічних відносин, інтегрує в себе основні існуючі на цей час концепції сучасної економіки.

Тобто, в широкому розумінні економіка знань виступає як інноваційна економіка, оскільки тільки знання може бути основою для формування потреби і втілення у життя нововведень; як постіндустріальна економіка, однією з головних рис якої є збільшення питомої ваги сфери послуг у матеріальному виробництві; як інформаційна й глобальна мережева економіка, де знання, втілені у інформацію є головним чинником виробництва.[5]

Таким чином, теорія економіки знань може бути представлена як нова парадигма економічної теорії на сучасному етапі розвитку суспільства (див. рис 1)



Рис.1 Формування нової економічної парадигми суспільства знань

Але слід врахувати те, що в умовах індустріальної економіки існував звичний для нас поділ праці між виробником і споживачем знань при участі посередника. Зараз же формується нова система, коли споживач бере безпосередню участь у створенні знань. Тому ринок продуктів (знань) трансформується у ринок послуг, що передбачає створення іншого інституційного середовища. Це обумовлюється ще таким фактором, що знання надзвичайно пов'язані з людською діяльністю, залежать від суб'єктивних переконань, думок свого власника, тобто мають соціальну природу. Для того, щоб ідентифікувати знання серед гігантського потоку інформації, необхідно проведення експертизи в рамках певного інституту (патенти, ліцензії та інші форми інтелектуальної власності, публікація у науковому виданні тощо)

Отже, формування сталого і розвиненого інституціонального середовища є однією з важливіших передумов становлення і розвитку економіки знань. Більш того, необхідно створення механізмів, які стабілізують і регулюють це середовище, надають можливість постійного розвинення інститутів нової економіки.

Перехід до економіки знань потребує нових підходів до формування і управління ресурсним потенціалом. Перш за все це пов'язано з генерацією,

розповсюдженням, залученням у ринковий оборот і використанням знань, з проведенням системних, інституційних перетворень у науковому й освітньому секторах економіки.

Найбільш ефективним механізмом таких перетворень, пов'язаних із формуванням нових інститутів генерації знань є національна інноваційна система, яка забезпечує умови для сталого розвитку економіки на основі використання інтелектуального потенціалу.

Методологічні засади дослідження економічних систем з точки зору інституційного підходу представлено у фундаментальних працях таких учених як Т.Веблен, Р.Коуз, Д.Норт. Зокрема, особливо слід відзначити ідею Д.Норта про прямий і опосередкований вплив інститутів на процес виробництва, розповсюдження і використання знань.

Загальними методологічними засадами побудови інституціональної основи інноваційного розвитку є ряд концепцій західних економістів, зокрема, ідеї Й.Шумпетера про конкуренцію на базі інновацій в корпораціях як головного фактору економічної динаміки; концепція індустріальних кластерів (М. Портер); концепція технологічних систем (Дж.Дози, Н.Розенберг); концепція національних інноваційних систем тощо [10,13]. В рамках дослідження економіки знань особливої уваги заслуговує концепція національних систем (НІС), в центрі аналізу якої лежить вивчення процесів виробництва і накопичення знань, механізмів інституційної дії знань на економіку, опосередкованої певними інститутами.

Основними розробниками концепції національних інноваційних систем, яка склалася на початку дев'яностих років минулого століття, стали Б.Лундвалл, К.Фрімен, Р.Нельсон. Поняття інноваційної системи вперше використав К.Фрімен в 1987 році в дослідженні технологічної політики Японії, але більш ґрунтовний аналіз цієї категорії представлено в працях Б.Лундвалла. При цьому загальними для них принципами дослідження є, по-перше, безпосередній вплив інституційного контексту інноваційної діяльності на її зміст і структуру; по-друге, розгляд інноваційної конкуренції як головного чинника економічної динаміки; по-третє, надання знанням особливої ролі як головного інструменту зростання добробуту нації і прискорення темпів науково-технічного прогресу [12,13,14].

Серед вітчизняних вчених, які досліджували різні аспекти формування національної інноваційної системи, слід відзначити Ю.Бажала, П.Бубенка, В.Гееця, І.Макаренка, А.Яременка [1,2,4,6].

Але більшість авторів, розглядаючи теоретичні й практичні проблеми формування інноваційної системи, її окремих елементів, не приділяють необхідної уваги соціально-економічним умовам ефективного функціонування національних інноваційних систем (НІС). У деяких дослідженнях НІС розглядається як самостійна сфера, як кінцева мета інноваційної політики держави. Отже недостатній ступінь теоретико-методологічної розробленості обраної проблеми потребує систематизації накопичених знань і розробки нових підходів щодо формування НІС, комплексного аналізу її елементів.

На думку автора, виникнення і становлення національних інноваційних систем обумовлено посиленням взаємозв'язків між ринками капіталу і новими технологіями, поглибленням їх соціальних орієнтацій, глобальний характер виробництва і використання знань тощо. Ці чинники й створили необхідні передумови для органічного поєднання первинних ланок інноваційної діяльності в єдину цілісну систему.

Узагальнення вітчизняного і зарубіжного досвіду дозволяє стверджувати, що НІС за своєю сутністю є інституціональним базисом ефективного інноваційного розвитку національної економіки, який створює для цього необхідні умови й ресурси і охоплює всю сукупність суб'єктів й об'єктів інноваційної діяльності таких сфер економіки:

- науковий сектор (виробництво знань, дослідження, розробки);
- виробництво товарів і послуг (розповсюдження і застосування знань);
- ринкові інститути (комерціалізація науково-технічної продукції);
- інноваційна інфраструктура;
- сектор освіти і професійної підготовки кадрів;
- державне регулювання науково-технічної й інноваційної діяльності (законодавча база, макроекономічна та інноваційна політика держави) тощо.

Створення національної інноваційної системи є першочерговим кроком в процесі побудови економіки знань. Об'єктивними економічними закономірностями розвитку НІС в умовах нової економіки є наступні:

- економічний простір за мірою поглиблення процесів глобалізації;
- інтеграція національних інноваційних систем у світовий економічний простір по мірі поглиблення процесів глобалізації;
- активізація ролі держави відносно формування і функціонування, а також управління НІС, яке носить індикативний характер;
- підвищення ролі регіонів і створення регіональних інноваційних систем як інституціональної основи територіального розвитку в умовах нової економіки;
- посилення взаємозв'язків і взаємодії між підсистемами НІС; інтеграція науки, освіти, виробництва і ринку;
- інноваційна орієнтованість інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання національної економіки.

Визначимо основні методологічні і системоутворюючі принципи побудови НІС з урахуванням об'єктивних закономірностей її розвитку:

- науковість, тобто урахування наукових закономірностей, об'єктивність аналізу, обґрунтованість висновків;
- системність – обумовлює розгляд НІС як системи взаємозв'язків і взаємовідносин всіх інститутів і підсистем;
- єдність, що забезпечує будову НІС на цілісній основі економічного і правового середовища, єдиного інформаційного простору, інноваційної культури суспільства;
- еволюційність – вибір моделі висхідного розвитку економіки;
- саморганізація на синергічній основі;
- результативність.

- інтеграція, яка передбачає, з одного боку, включення НІС у світовий простір, а, з другого, НІС як інструмент інтеграції сфер науки, освіти, виробництва і ринку;

- довгостроковість – націленість на довгострокові результати.

Перш за все, концепція НІС має ґрунтуватися на розумінні того, що головним чинником підвищення економічної й технологічної ефективності є відносини і взаємозв'язки між інститутами знань, які трансформуються в інновації. Оскільки інновації є результатом комплексу відносин між інститутами виробництва, розподілу, використання певних знань, інноваційна ефективність держави залежить від використовуваних технологій і форм взаємозв'язків цих інституцій (обмін персоналом, проведення спільних досліджень тощо).

При цьому основне завдання НІС можна визначити як забезпечення безперервного інтенсивного потоку знань, нових ідей, теорій, їх втілення у науково-технічні розробки (дослідні зразки техніки, продуктів; технологічна або конструкторська документація та ін.) і практичне впровадження у матеріальне виробництво (нові технології, продукти, устаткування тощо).

Враховуючи те, що НІС охоплює сфери виробництва, розповсюдження, практичного застосування, комерціалізації знань, автором пропонується її наступна організаційна модель, яка містить ряд підсистем: генерації знань, освіти і професійної підготовки, інноваційної інфраструктури, виробництва кінцевої продукції і послуг, фінансового забезпечення державного регулювання інноваційних процесів (рис.2).

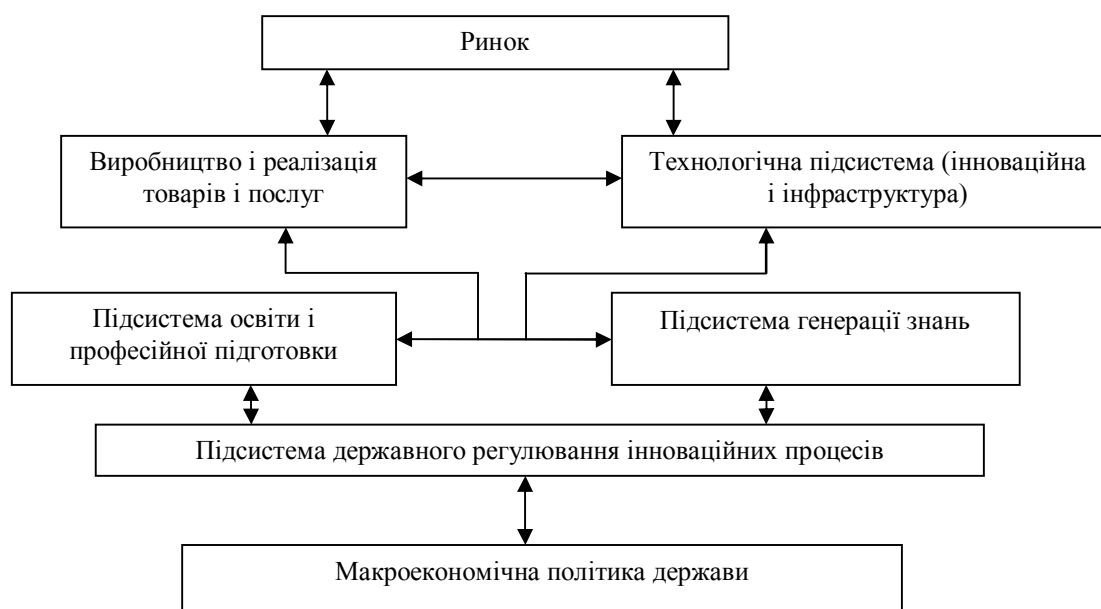


Рис. 2. Системна характеристика національної інноваційної системи в умовах економіки знань

При цьому підсистема генерації знань, яка виступає базисом НІС, складається з сукупності організацій державної і недержавної форм власності, які виконують фундаментальні та прикладні дослідження і розробки

(академічні й галузеві науково-дослідницькі та проектно-конструкторські організації, вищі навчальні заклади, наукові і конструкторські підрозділи підприємств, які створюють зразки нової продукції, техніки, новітні технології, інтелектуальний продукт).

Підсистема освіти містить сукупність організацій підготовки й підвищення кваліфікації кадрів, включаючи підготовку, перепідготовку персоналу для здійснення інноваційної діяльності (вищі навчальні заклади, інститути післядипломної освіти, підвищення кваліфікації, коледжі тощо).

Функції практичного впровадження і розповсюдження продуктів першої підсистеми НІС виконує підсистема виробництва і реалізації продукції робіт і послуг, яка включає підприємства (промислові, торговельні, сервісні, ремонтні та ін.), незалежно від форми власності.

Сполучною ланкою сфери генерації знань із сферою матеріального виробництва виступає технологічна підсистема, до складу якої входять інноваційна та інформаційна інфраструктури (технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферу технологій, система науково-технічної інформації, інформаційні центри та інші інститути, інформаційні ресурси, системи тощо).

Наступний елемент НІС – підсистема державного регулювання інноваційних процесів охоплює сукупність нормативно-правових актів, інструкцій, норм, правил зовнішньоторгового, податкового, митного законодавства, в галузі інновацій, з регулювання економічних відносин суб'єктів інноваційної діяльності між собою та іншими організаціями.

Фінансування і ресурсне забезпечення всіх стадій інноваційного циклу здійснює підсистема фінансової інфраструктури (інвестиційні компанії, венчурні фонди, фінансові структури, державний бюджет та інші інститути).

Крім цього, слід підкреслити необхідність формування механізмів інтеграції всіх підсистем і елементів НІС на базі новітніх та інформаційних технологій, тобто, підсистеми менеджменту.

Таким чином, інституціональною основою економіки знань виступає національна інноваційна система, яка постійно змінюється і оновлюється, оскільки вона реалізується у багатьох інституціональних формах, таких як різні формалізовані й неформалізовані схеми взаємодії, законодавчі й нормативні акти, університети, підприємства тощо.

Таким чином, інституційною основою економіки знань виступає національна інноваційна система, яка постійно змінюється і оновлюється, оскільки вона реалізується у багатьох інституційних формах, таких як різні формалізовані й неформалізовані схеми взаємодії, законодавчі й нормативні акти, університети, підприємства тощо.

У зв'язку з цим, автором пропонується ряд рекомендацій щодо вдосконалення процесу формування економіки знань на базі створення національної інноваційної системи, а саме:

- перехід на інтерактивну модель інноваційного процесу, в якій реалізуються більш ефективні механізми інтеграції науки і виробництва;
- підвищення інноваційності сфери освіти шляхом впровадження нових технологій, зокрема, інформаційних;

- удосконалення зв'язку науки освіти і виробництва;
- шляхом розвитку об'єктів інноваційної інфраструктури в системі освіти і навчально-методичного механізму підготовки персоналу для інноваційної сфери;
- створення механізму страхування ризиків діяльності високотехнологічних підприємств з метою залучення недержавних коштів для фінансового захисту наукомістких галузей ;
- формування ефективного механізму стимулювання інноваційної активності з метою підвищення ролі мотивації творчої праці, здійснення високотехнологічних конкурентоспроможних розробок і досліджень;
- створення сприятливого для інноваційного розвитку інституційно-правового середовища, зокрема, системної законодавчої бази, ринкових інститутів і механізмів нововведень.

Література

1. Бубенко П., Гусев В. Ключевые моменты формирования региональных инновационных систем в Украине // Экономика Украины. – 2007 - № 8. – с. 33-39
2. Геєць, В. Характер перехідних процесів до економіки знань // Економіка України : Політико-економічний журнал. - 2004. - N4. - С.4-14
3. Друкер П.Ф. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества.-М: Вільямс І.Д., 2007.-336с.
4. Економіка знань та її перспективи для України: Наук. доп. / В.М. Геєць, В.П. Александрова, Ю.М. Бажал, М.С. Данько, В.В. Дем'яненко; Ін-т екон. прогнозування НАН України. — К., 2005. — 168 с.
4. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. ▫ М.: Наука, 2002. ▫ 244 с.
5. Киселев В.Н., Рубвальтер Д.А., Руденький О.В. Инновационная политика и национальные инновационные системы Канады, Великобритании, Италии, Германии и Японии // Информационно – аналитический бюллетень ЦИСМ. – 2009. - № 6
6. Макаренко І.П. Макроекономічні умови формування та управління розвитком НІС: монографія / І.П. Макаренко ; Ін-т еволюційної економіки. – Київ : Інтертехнологія, 2009. – 320 с.
7. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США: пер. с англ. И.И.Дюмулена и др. / вступ. статья Г.В.Полуниной, ред.Е.И.Розенталь. - 1962. – 402 с
8. Ченцова М.В. Основные черты экономики знаний: теоретический аспект // Вестник Финансовой академии. – М. – 2007. – №3(43). – С.105-113.
9. Чухно А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку // Економіка України. – 2002. – N11. – С.48-55.
10. Шумпетер І.А. Теория экономического развития. – М., 1982
11. Toffler A. Power Shift. Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century. – N.Y., 1990. – 601 p.
12. Freeman C. The national system of innovation in historical perspective // Cambridge journal of economics. – 1995. – N 19.
13. Technical change and economic theory / Ed.G.Dosi, C.Freeman, R.Nelson.L.: Printer,1998
14. Lundvall B.-A. Innovation as an interactive process: from user – producer interaction to national system of innovation // Technical change and economic theory; National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning / Ed. B.-A. Lundvall.L: Printer, 1992.

2.4. ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Значення інноваційної діяльності в забезпеченні розвитку сучасної економіки отримало визнання в Україні не тільки в роботах фахівців, але і в позиції, заявленої державою. Однак від усвідомлення важливості інноваційної діяльності в умовах становлення економіки до розуміння її реального значення в економічному розвитку країни, до вироблення ефективної політики, що забезпечує активне використання інновацій для забезпечення економічного і соціального прогресу, пролягає вельми нелегкий шлях.

Регулювання інноваційної діяльності в умовах сучасної ринкової економіки це складна система державних, громадських і корпоративних інститутів, що обслуговують та регулюють інноваційні процеси, щоб забезпечити найбільш повне використання їх потенційних можливостей. Сукупність інститутів і організацій, які охоплюють всі стадії і сфери інноваційного процесу, і утворює в даний час в розвинених ринкових економіках національну інноваційну систему.

Тенденція переходу на інноваційний шлях розвитку і формування національної інноваційної системи на сьогоднішній день є актуальним напрямком в економічній науці. Це робить особливо важливим теоретичне осмислення сутності інноваційного процесу в економіці, шляхів підвищення ефективності державного регулювання інноваційної діяльності.

Створення сприятливих умов для розвитку і підвищення ефективності науково-інноваційної діяльності є пріоритетним завданням державної інноваційної політики країни. Стимулювання науково-інноваційної діяльності виступає в якості механізму реалізації стратегічних цілей державної інноваційної політики.

Системна криза, що супроводжує період соціально-економічного упорядкування країни, призвів до того, що перед вітчизняною наукою постали серйозні труднощі: вкрай недостатнє бюджетне фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт не забезпечує своєчасного оновлення матеріально-технічної бази науки, створення нормальних умов життя і праці вчених, ускладнює ефективне державне регулювання у науковій сфері, як і раніше гостро стоїть проблема більш ефективного використання результатів наукових досліджень в економіці і пр.

Регулювання інноваційної діяльності в умовах сучасної ринкової економіки це складна система державних, громадських і корпоративних інститутів, що обслуговують та регулюють інноваційні процеси, щоб забезпечити найбільш повне використання їх потенційних можливостей.

Сукупність інститутів і організацій, які охоплюють всі стадії і сфери інноваційного процесу, і утворює в даний час в розвинених ринкових економіках національну інноваційну систему.

Тенденція переходу на інноваційний шлях розвитку і формування національної інноваційної системи на сьогоднішній день є актуальним напрямком в економічній науці. Це робить особливо важливим теоретичне осмислення сутності інноваційного процесу в економіці, шляхів підвищення ефективності державного регулювання інноваційної діяльності.

Проблемі теорії інновацій присвячені роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних авторів. Розробці систем державного регулювання інноваційної діяльності присвячені праці Албегова І.М., Ємцова Р.Г., Холопова А.В. [1], Баллієва Х.Ю. [2], Друкера П. Ф. [3], Самофалова Є. В., Кузьбожева Е.Н., Вертакова Ю.В. [4], Ходіва Л.Г. [5], Шамхалова Ф. [6].

Механізм державного регулювання інноваційної діяльності повинен базуватися на законодавчій основі регулювання інноваційної діяльності; створенні довгостроковій інноваційної стратегії на основі довгострокових і середньострокових соціально-технічних, інноваційних та екологічних прогнозів з урахуванням майбутніх змін кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринку; вибору інноваційних пріоритетів. Ресурси, які можуть виділити держава і приватний сектор на інноваційну трансформацію економіки, обмежені. Тому важливо їх не розпорошувати, а сконцентрувати на порівняно вузькому колі передових технологій, що дають найбільший ефект. Ця вирішується шляхом визначення пріоритетних напрямів розвитку науки, техніки та критичних технологій.

При формуванні пріоритетів в інноваційній політиці України необхідно враховувати ряд положень.

По-перше, положення випереджального цілепокладання. При формуванні цілей і завдань слід враховувати динаміку зміни зовнішнього середовища. Механізм випереджаючого цілепокладання передбачає при постановці цілей ґрунтуватися не на ті, що вже існують в даний час, співвідношення сил, ресурсів, інтересів, умов, а на ті, які виникають до моменту розрахункового досягнення поставлених цілей.

По-друге, положення централізації основ і державного регулювання національної економіки покликане забезпечити незалежність базових галузей економіки.

По-третє, для забезпечення геополітичних і зовнішньоекономічних інтересів країни, стабільності цін на внутрішньому ринку використовується положення державного контролю над зовнішньою торгівлею і монополією держави на стратегічних ринках.

По-четверте, для захисту економіки країни від негативних зовнішніх впливів, скорочення впливу кримінальних структур на діяльність фінансово-банківських та інших інститутів важливу роль відіграє положення державного контролю за діяльністю економічних інститутів, як усередині країни, так і закордоном.

По-п'яте, для забезпечення технологічної та економічної незалежності країни використовується положення оптимального технологічного простору. Механізм цього положення передбачає ряд умов: оптимальне співвідношення замкнутих і незамкнутих технологічних циклів, розробку державної технологічної політики, замкнутість основних галузей, що забезпечують функціонування економіки, формування системи дублювання виробництв з незамкнутими технологічними циклами.

По-шосте, положення максимального самозабезпечення передбачає забезпечення країни за рахунок внутрішніх ресурсів, що зменшує фінансові, транспортні та часові витрати і втрати.

По-сьоме, положення забезпечення основними продуктами харчування.

По-восьме, для стійкості державних інтересів країни, положення обов'язковою і персональної відповідальності керівників державних, виробничих, інформаційно-видавничих установ за наслідки прийнятих політичних, економічних рішень.

По-дев'яте, для розвитку орієнтованого на державні інтереси управлінського шару країни необхідно надати можливість безкоштовного отримання всіх видів, форм, рівнів освіти.

По-десяте, для забезпечення самостійності і захищеної сфери діяльності від геополітичної підпорядкованості країни зовнішнім центрам управління необхідно забезпечити замкнутість політичного, економічного, фінансового, ідеологічного, інформаційного та інших просторів країни на загальнодержавну систему управління.

Для виходу з кризи необхідно розробляти стратегію збереження і розвитку науково-технічного та інноваційного потенціалу країни за наступними напрямками: реструктуризація науково-технічного потенціалу в різних галузях економіки з урахуванням концентрації матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів на «проривних» напрямках науки і техніки; розробка системи використання лізингу як ефективного ринкового механізму для суб'єктів інноваційної діяльності, які розробляють і роблять наукомістку продукцію; вдосконалення механізмів системи залучення банківського кредитування для розширення інноваційної діяльності та створення умов для розвитку ринку капіталу; створення у фінансово-промислових групах поряд із системою консолідації фінансових і виробничих потенціалів спеціальних

інноваційних центрів, координуючих і реалізують інноваційні проекти; формування інституту розробників і керуючих інноваційними проектами з числа науково-технічних працівників, вчених і фахівців; освіту на базі фондів, що підтримують інноваційну діяльність, асоціації фондів з розвиненим фінансовим капіталом для допомоги «проривним» проектам; формування системи цільового використання коштів амортизаційного фонду на фінансування заходів, пов'язаних з проведенням НДДКР, експериментальних та інших видів робіт, освоєнням інновацій, патентуванням нових рішень, придбанням і освоєнням вітчизняних і зарубіжних патентних і безпатентних ліцензій; розробка пропозицій про зміну податкового законодавства, що забезпечують значне підвищення інноваційної активності.

Метою державної інноваційної політики є створення економічних правових та організаційних умов, які забезпечують зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції, ефективне використання науково-технічних результатів досліджень, вирішення інших завдань соціально-економічного розвитку. Активізація інноваційного процесу та підвищення його ефективності, включаючи широке освоєння досягнень високих технологій і негайне оновлення активної частини основних виробничих фондів, є головним шляхом виходу економіки з кризи. Формування та реалізація інноваційної політики ґрунтується на створенні такої управлінської, економічної і фінансової системи, яка дозволить з високою ефективністю використовувати в реальному секторі на новій інституційній та правовій основі інтелектуальний, науково-технічний і виробничий потенціал країни. Мета державної інноваційної політики – розвиток, раціональне розміщення та ефективне використання науково-технічного потенціалу, формування його структури, збільшення внеску науки і техніки в розвиток економіки країни, реалізацію найважливіших соціальних завдань, на забезпечення прогресивних структурних перетворень в сфері матеріального виробництва, підвищення його ефективності та конкурентоспроможності, зміцнення обороноздатності країни і безпеки особи, суспільства і держави.

Завдання державної інноваційної політики: забезпечення скоординованої діяльності державних органів, господарських та наукових організацій для реалізації структурної перебудови економіки; забезпечення ефективного використання науково-технічного потенціалу для стабілізації розвитку економіки на головних напрямках, що визначають стратегію, темп і пропорції розвитку економіки та її структурної збалансованості; збереження наукового потенціалу і забезпечення «проривних» досліджень; поглиблення спеціалізації та підвищення надійності зв'язків по кооперації суспільного виробництва з наукомісткими технологіями; переміщення центру ваги економічних реформ та

стимулів в сферу інноваційної діяльності, підвищення інвестиційної та інноваційної активності малого і середнього бізнесу.

Завданнями органів виконавчої влади в реалізації інноваційної політики є узгодженість діяльності профільних міністерств, забезпечення, формування і практична реалізацію державної і науково-технічної політики, здійснення заходів щодо створення і розвитку науково-технічного потенціалу: організація науково-технічного прогнозування; вибір і оцінка пріоритетних напрямів розвитку науки і техніки; визначення пріоритетів у розвитку економіки країни та її регіонів, розробка і застосування організаційно-економічних механізмів реалізації обраних пріоритетів; розробка державних науково-технічних програм і проектів; методичне керівництво підготовкою регіональних і міжрегіональних науково-технічних програм; фінансування цивільних НДДКР загальнодержавного значення; створення і розвиток сприятливого середовища для наукової та інноваційної діяльності; формування відповідних систем економічного стимулювання і організаційних структур; створення умов для випереджального розвитку фундаментальних наукових досліджень; забезпечення формування державної політики в галузі міжнародних зв'язків у сфері науки і техніки та ін; розробка форм і методів державного впливу на економіку безпосередньо пов'язаних з інноваційним розвитком, розробка основних напрямів інвестиційної політики, в тому числі заходи по стимулюванню інноваційної активності, організація цільових програм щодо розвитку пріоритетних галузей і сфер економіки, вирішення соціально-економічних проблем.

Інноваційна політика держави повинна розроблятися на системі національно-державних інтересів: основоположні інтереси, які створюють умови для стратегічної стійкості країни; внутрішні інтереси, що забезпечують процеси формування розвитку країни; зовнішні інтереси, що забезпечують розвиток країни як суб'єкта світового співтовариства.

Принципами державної інноваційної політики є: розвиток вітчизняного наукового потенціалу, збереження і розвиток провідних вітчизняних наукових шкіл; стимулювання розвитку фундаментальних наукових досліджень; створення умов для здорової конкуренції і підприємництва у сфері науки і техніки, стимулювання і підтримка інноваційної діяльності; створення умов для організації наукових досліджень і розробок з метою забезпечення необхідної обороноздатності і національної безпеки країни; інтеграція науки і освіти, розвиток цілісної системи підготовки кваліфікованих наукових кадрів усіх рівнів; захист прав інтелектуальної власності дослідників, організацій і держави; забезпечення безперешкодного доступу до відкритої інформації та права вільного обміну нею; розвиток науково-дослідних і дослідно-

конструкторських організацій різних форм власності, підтримка малого інноваційного підприємництва; формування економічних умов для широко використання досягнень науки, сприяння поширенню ключових для економіки науково-технічних досягнень.

Основи інноваційної політики закладаються шляхом прийняття зводу законодавчих актів, адекватних реальній економічній, соціальній і політичній ситуації в країні. Саме в них визначаються суб'єкти та об'єкти управління, їх права, обов'язки та відповідальність. У сучасних умовах нормативно-правове регулювання інноваційної діяльності передбачає розробку і введення в дію законів і нормативних актів, які б забезпечували: зацікавленість держави, громадських організацій, підприємств і приватних осіб, вкладати значну частину своїх доходів в інноваційну діяльність за рахунок пільгового оподаткування цієї частки коштів та прибутку, одержаного від реалізації продуктів інноваційної діяльності; зацікавленість всіх учасників та партнерів з кооперації в доведенні інноваційної ідеї і розробки до товарного вигляду і його комерційної реалізації на ринку, за рахунок звільнення їх від сплати або зменшення розмірів податків; можливість отримання гарантованого і пільгового кредиту учасникам інноваційної діяльності; забезпечення захисту прав інтелектуальної власності, як наукових колективів, так і окремих вчених і розробників; забезпечення загальновизнаного соціального статусу і страхового захисту як виконавців та учасників інноваційних процесів, так і інвесторів, що фінансують ці процеси.

За характером державного впливу на наукову та інноваційну діяльність розрізняють методи прямого і непрямого регулювання (проведені в рамках податкової, кредитно-фінансової, амортизаційної та зовнішньоекономічної політики).

Пряме регулювання включає в себе, перш за все, бюджетне фінансування наукової сфери, а також охоплює змістовну сторону інноваційної діяльності (вибір пріоритетів, укладення урядових контрактів, формування державного замовлення, субсидування і надання гарантій приватним банкам).

В якості негативних сторін прямого державного регулювання можна відзначити: непевність щодо коротко-і середньострокової орієнтації державної політики, обмеженою бюджетними труднощами, станом кон'юнктури та ін; суб'єктивний підхід до прийняття рішень з боку чиновників, які, як правило, не мають достатніми знаннями про дійсної потреби в коштах або не задіяні безпосередньо в реалізації своїх рішень; уповільнення дослідницького процесу у зв'язку з бюрократичним характером оформлення заявок; концентрацію коштів, що виділяються в найбільші монополії; неприйнятність для приватного бізнесу втручання держави в прийняття рішень про інвестиції.

Непрямі методи вбудовані в ринковий механізм, який сам по собі має унікальні можливості виявлення і задоволення потреб в дослідженнях і розробках. Сутність непрямого регулювання полягає в створенні загального сприятливого інноваційного клімату, заохочення організацій, орієнтованих на інноваційну діяльність, в заході з формуванню високого соціального статусу в громадській думці і престижу освіти і науки. При цьому держава не контролює конкретні наукові проекти.

Таким чином, ключовим елементом реформування системи державного управління інноваційною сферою стає вдосконалення механізмів фінансування, організації наукових досліджень і податкової політики, а саме: виділення коштів з бюджету на фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; забезпечення сталого державного фінансування академій наук, державних наукових центрів та організацій, що працюють за пріоритетними напрямками науки і техніки, державних вищих навчальних закладів, наукових бібліотек, музеїв та інформаційних центрів; забезпечення множинності джерел фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт за рахунок активної підтримки цільових державних фондів; створення сприятливих умов для інвестування в науку засобів промисловими підприємствами, банками, міжнародними організаціями та приватними особами; розвиток конкурсних засад у розподіл коштів на наукові програми та проекти при відкритості прийнятих рішень і залученні наукового співтовариства до контролю за використанням коштів; введення податкових і митних пільг для стимулювання і підтримки наукової діяльності; створення умов та надання необхідних ресурсів для участі вітчизняних учених у міжнародних проектах.

Організаційний механізм державного регулювання інноваційної діяльності повинен забезпечувати облік думок всіх прямо або побічно зацікавлених структур і в той же час створити умови для узгодженого прийняття заходів по стимулюванню інновацій. Суб'єктами інноваційної політики виступають органи державної влади (національної та регіональної), підприємства і організації державного сектора, самостійні господарюючі формування, громадські організації, самі науковці та інноватори, змішані освіти.

Основні функції державних органів в інноваційній сфері: акумулювання коштів на наукові дослідження та інновації; координація інноваційної діяльності; стимулювання інновацій, конкуренції в даній сфері, страхування інноваційних ризиків, введення державних санкцій за випуск застарілої продукції; створення правової бази інноваційних процесів, особливо системи захисту авторських прав інноваторів та охорони інтелектуальної власності;

кадрове забезпечення інноваційної діяльності; формування науково-інноваційної інфраструктури; інституційне забезпечення інноваційних процесів в галузях державного сектора; забезпечення соціальної та екологічної спрямованості інновацій; підвищення суспільного статусу інноваційної діяльності; регіональне регулювання інноваційних процесів; регулювання міжнародних аспектів інноваційних процесів; розробка та здійснення заходів щодо розвитку підприємництва, конкуренції, підтримці малого і середнього бізнесу.

Державне регулювання інноваційної діяльності, що спирається на загальні принципи виникнення і дії мотивації, може розглядатися стосовно, як до макро, так і до мікрорівня здійснення інноваційної діяльності, в якості суб'єктів можуть виступати різні учасники інноваційних процесів, пов'язані складною системою взаємозв'язків з приводу розробки, впровадження та ефективного використання різного роду інновацій.

Література

1. Албегова И.М., Емцов Р.Г., Холопов А.В. Государственная экономическая политика: опыт перехода к рынку/ Под общ.ред. Сидоровича А.В. М.: Дело и сервис, Финансы и Статистика, 2004. – 320 с.
2. Баллиева Х.Ю. Проблемы совершенствования государственного регулирования инновационной деятельности //Проблемы переходной экономики. СПб., 2001. 5 Ч.
3. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке. М.: Вильямс, 2000. – 272 с.
4. Самофалова Е.В., Кузьбожев Э.Н., Вертакова Ю.В. Государственное регулирование национальной экономики. - М.: КноРус, 2005. – 272 с.
5. Ходов Л.Г. Государственное регулирование национальной экономики. М.: Экономистъ, 2005. – 620 с.
6. Шамхалов Ф. Государство и экономика: Власть и бизнес. — М.: Экономика, 2005. – 172 с.

2.5. НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Протягом останнього десятиріччя, незважаючи на величезну кількість наукових розробок вітчизняних учених із питань інноваційного розвитку України, активізації інноваційно-інвестиційної діяльності на макро-, мезо- та мікрорівнях, поза увагою залишилися проблеми побудови ефективної інтегрованої системи управління інноваційно-інвестиційним розвитком, здатної забезпечити синергетичні ефекти у розвитку всіх суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності (ІД).

Сучасний стан інноваційно-інвестиційного розвитку потребує такого поєднання ринкових принципів господарювання в цій сфері й державного регулювання, що забезпечує оптимізацію співвідношення «витрати –

результати діяльності», реалізацію єдиної державної політики із захисту суб'єктів ПД, формування чітких напрямів впливу держави на систему інноваційних відносин у цілому. Це потребує визначення науково обґрунтованих орієнтирів регіональної політики інноваційно-інвестиційного розвитку з урахуванням територіальних особливостей прояву таких процесів; формування інструментів саморегулювання розвитку в інноваційній сфері.

Проблема формування ефективної системи державного регулювання ПД є частиною загальної проблеми регулювання територіального розвитку, яка потребує насамперед упорядкування системи відносин «держава – регіон» та створення системи організаційно-правових механізмів, котрі здатні забезпечити регіональний розвиток. При цьому здатність регіонів до саморегулювання й саморозвитку є досить обмеженою, а розуміння регіону як відкритої динамічної поліструктурної та поліфункціональної системи, яка має багатоваріантність розвитку, вимагає утворення сукупності узгоджених між собою управлінських впливів, які забезпечать її стійкість, комплексність, збалансованість, а також формування виваженої системи явних чи прихованих, прямих чи непрямих, загальних і селективних методів підтримки з боку держави.

У сучасних умовах державне регулювання інноваційної сфери вимагає розв'язання таких основних завдань: гарантування інноваційної безпеки країни через створення умов розвитку науково-технічної сфери, підтримку проведення фундаментальних досліджень, формування ефективного механізму трансферу технологій; встановлення й реалізація державних науково-технічних, інноваційно-інвестиційних пріоритетів для забезпечення конкурентоспроможності країни та її регіонів; створення умов для інноваційної підприємницької активності через запровадження системи стимулів щодо активізації ПД суб'єктів господарювання. Відповідним чином державні пріоритети мають бути трансформовані у систему регіональних і галузевих пріоритетів.

Проблема вдосконалення системи державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку має й інший аспект. Воно, з одного боку, має забезпечити корегування основних параметрів регіональної системи у бажаному напрямі, а з іншого – враховувати сучасний характер розвитку регіонів України та існуючі регіональні диспропорції, які виступають об'єктивною основою обмеження можливостей саморозвитку й саморегулювання регіонів. Це вимагає системного впорядкування державного регулювання розвитку регіонів, що включає: впорядкування та узгодження діючого законодавчого забезпечення розвитку регіонів, зокрема бюджетного, податкового процесу, порядку використання територіальних ресурсів розвитку, ефективності діючих організаційних структур, механізмів і процедур прийняття рішень, узгодження інтересів усіх суб'єктів господарювання.

Об'єктивною основою цих змін має виступати:

– науково обґрунтована система підтримки прийняття рішень щодо визначення напрямів, змісту, форм державного регулювання регіонального розвитку, внесення змін у діючому законодавстві, що включає діагностику, моніторинг розвитку регіонів (на основі збалансованої системи показників), а

також створення інформаційної бази даних та прогнозно-аналітичне забезпечення щодо визначення основних макроекономічних пропорцій розвитку;

– ресурсне забезпечення розвитку, де визначальною умовою розвитку є фінансове забезпечення функцій та повноважень регіональних органів влади, ефективність каналів надходження ресурсів розвитку (податкових, бюджетних, інвестиційних тощо), механізми залучення внутрішніх регіональних ресурсів (у тому числі корисних копалин) до формування інноваційного територіального продукту;

– організаційно-правове забезпечення регіонального розвитку (надання регіонам чи їх локальним частинам певного статусу, особливого режиму функціонування тощо);

– контроль ефективності методів, важелів, інструментів, форм державного регулювання регіонального розвитку та їх постійна адаптація до зміни впливу сукупності внутрішніх і зовнішніх чинників, зміни стану регіонів (депресивний, проблемний регіон, зона екологічного лиха, територія надмірного техногенного навантаження та ін.), а також ефективності діяльності регіональних органів у межах територій з особливим статусом чи режимом функціонування (включаючи технополіси, технопарки, наукогради, спеціальні (вільні) економічні зони, зони прикордонного співробітництва, території пріоритетного розвитку, території зі спеціальним режимом інвестування, території дії національних функціональних програм підтримки розвитку тощо).

Концептуально важливим є положення про те, що законодавче забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку України вимагає його узгодження із законодавством, яке регулює розвиток регіонів, на основі дотримання таких принципів, як несуперечливість, комплексність, цілеспрямованість, поетапність, децентралізація, партнерство, субсидювання (забезпечення соціальних стандартів), мобільність, адаптивність, виділення компетенції (диференціація функцій за владною вертикаллю).

Управління ПД має розглядатися як особливий тип відносин між державними органами і суб'єктами ПД, що дає змогу структурувати систему прямих та зворотних зв'язків між суб'єктами цієї діяльності, виділити рівні управління, оцінити цілеспрямованість цих відносин і їх результативність. Оскільки управління являє собою цілеспрямований вплив керуючої системи на керований об'єкт, у цьому випадкові на сферу інноваційно-інвестиційних відносин, забезпечує реалізацію системних цілей, доцільним є виділення загальнодержавного, регіонального й місцевого рівнів управління. При цьому державне регулювання ПД здійснюється шляхом установлення єдиних загальних правил для всіх суб'єктів господарювання, введення різних правових режимів для окремих груп господарюючих суб'єктів або використання індивідуальних адміністративних актів управління, тобто мова йде про встановлення нормативно-правового поля, яке визначає умови здійснення ПД та механізм застосування методів регулювання економіки (податковий, бюджетний, грошово-кредитний, цінового регулювання, регулювання розвитку сфери освіти, науки, ринку праці та його інтелектуальної складової, трансферу

технологій тощо). Разом із тим державне управління як комплексний механізм законодавчих, інституціональних і економічних структур повинне сприяти становленню й розвитку легальної економіки, досягненню суспільно корисних цілей, а отже, управління має на меті створення умов для збалансованого економічного розвитку, забезпечення відтворювального процесу на національному та регіональному рівнях.

Слушним є підхід і до розуміння управління як системи взаємопов'язаних техніко-економічних, організаційно-господарських, соціально-економічних та інших заходів держави, спрямованих на регулювання інноваційних відносин, що, зрештою, має підвищити ресурсну, енергетичну, екологічну, соціальну, економічну результативність господарської діяльності в усіх сферах господарювання. Такий підхід до розкриття сутності процесу управління ПД дозволяє визначити мету, предмет, суб'єкт і об'єкт управління та оцінити взаємодію всіх структурних компонентів системи управління регіональним розвитком (рис. 1).

Проте в цьому випадкові як і в попередньому, процес управління ПД обмежує коло суб'єктів управління державними органами, ігноруючи об'єктивні тенденції децентралізації управління соціально-економічним розвитком, у тому числі й інноваційно-інвестиційним, шляхом делегування частини повноважень органам місцевого самоврядування, що дозволяє значно більшою мірою врахувати природні, економічні, екологічні та соціальні особливості окремих регіонів країни.

Слід відмітити, що на регіональному рівні управління інноваційно-інвестиційним розвитком покладається на управління економіки обласних державних адміністрацій або на управління освіти й науки.

На державному рівні ці функції певною мірою виконують Міністерство економіки, Міністерство освіти і науки, молоді та спорту, Державне агентство з інновацій та інвестицій України. Отже, управлінська вертикаль майже не сформована, що веде до низької ефективності ПД в Україні в цілому. Побудова нової вертикалі управління ПД може бути реалізована таким чином:

- 1) створення відповідних управлінських структур по вертикалі «державна – регіон – адміністративний район – місто» (традиційний спосіб);
- 2) перехід діючої вертикалі влади на принципи управління функціональними процесами на основі ПД, що вимагає зміни управлінського менталітету, перегляду функціональних повноважень складових існуючої системи управління за всіма ключовими напрямками діяльності та сферами, які впливають на формування інноваційного середовища і реалізацію інноваційно-інвестиційних пріоритетів. Особлива роль регіонів в управлінні інноваційними процесами визначається насамперед тим, що їх функціональні завдання стосуються всіх сфер життєдіяльності, а результативність їх дій визначає інноваційну активність суб'єктів інноваційно-інвестиційних процесів. Більше того, регіональні органи управління мають бути безпосередніми учасниками найважливіших регіональних інноваційно-інвестиційних проектів.

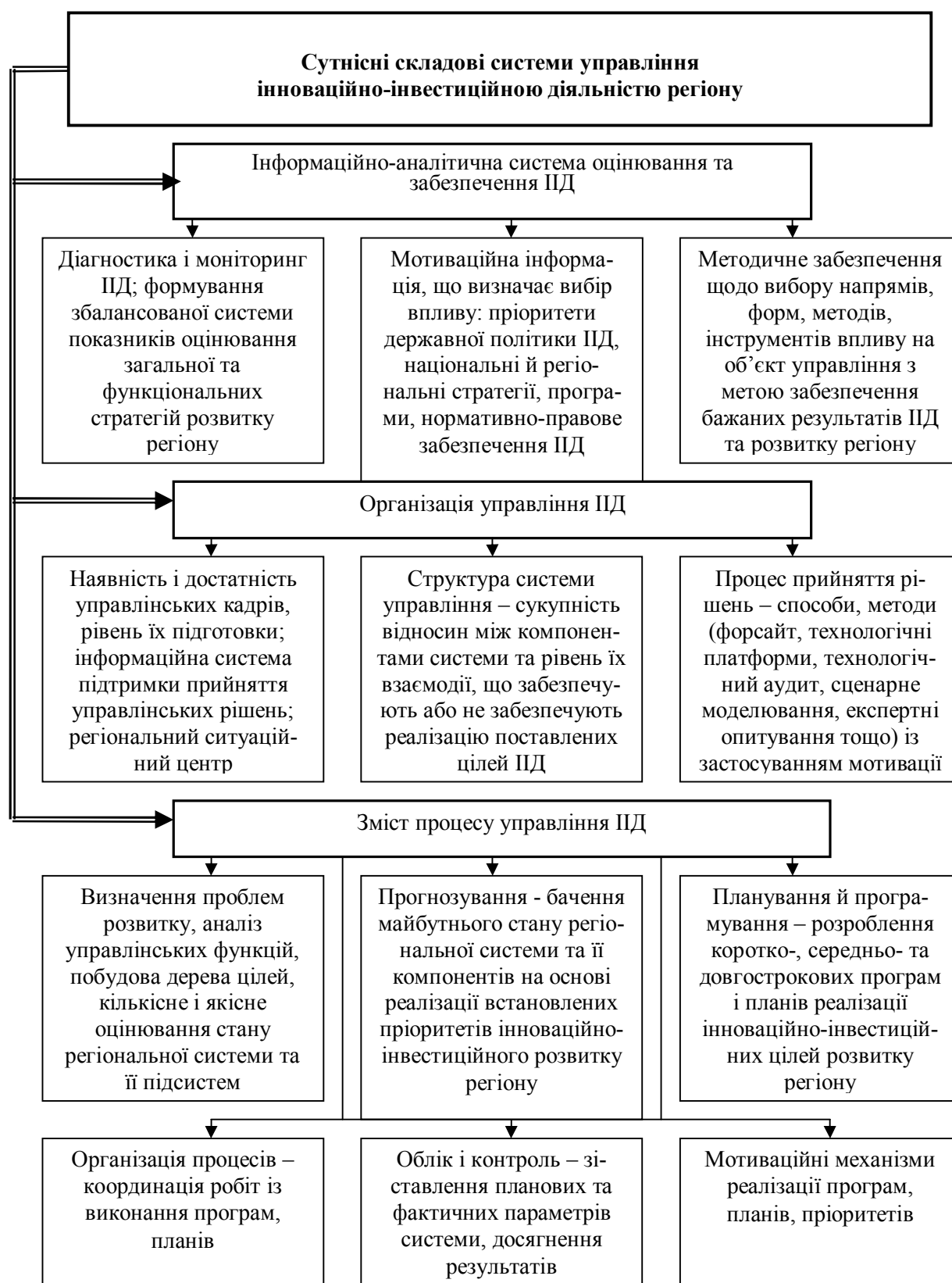


Рис. 1. Сутнісні складові управління інноваційно-інвестиційною діяльністю регіону

Досить суперечливою залишається в діючій системі управління система відносин із місцевим самоврядуванням. За Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» (ст. 1-2), «місцеве самоврядування в Україні – це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади, жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України. Місцеве самоврядування здійснюється територіальними громадами сіл, селищ, міст як безпосередньо, так і через сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи, а також через районні й обласні ради, які представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст». Вадами діючої схеми розподілу повноважень між державними органами регіонального управління та органами місцевого самоврядування є те, що більшість повноважень обох гілок влади належить до суміжної компетенції (що суперечить принципам ефективного менеджменту), представницькі органи районного й обласного рівня (районні та обласні державні адміністрації) не формують своїх виконавчих органів і змушені делегувати виконавчі функції державним адміністраціям відповідного рівня, що призводить до формалізації вищенаведених законодавчо задекларованих положень.

Коллективні потреби територіальної громади забезпечуються через такі механізми діяльності органів місцевого самоврядування: 1) регулювання відносин між суб'єктами господарювання; 2) надання населенню необхідних послуг. З точки зору підсистеми управління на цьому рівні результатом її функціонування є якість наданих послуг, а також вчасне розв'язання конфліктних ситуацій. Функціонування такої підсистеми, з одного боку, визначається здатністю функціонувати в межах наданих ресурсів і повноважень, а з іншого – вона має певний рівень автономності та відповідну здатність до самоорганізації. Першочерговими для органів місцевого самоврядування виявляються соціальні, екологічні й відповідно економічні питання, основним методом управління органів місцевого самоврядування залишається програмно-цільовий.

Все більшої вагомості набуває формування ефективного регіонального менеджменту. Найчастіше про менеджмент згадується при дослідженні діяльності фірми, організації, цілей розвитку цих об'єктів. Сучасні досягнення інноваційного менеджменту на мікрорівні потребують їх збагачення та розвитку для застосування у практиці діяльності органів управління на макро- й мезорівнях. Практично мова йде про формування так званого механізму координації суспільного розвитку з посиленням координуючих функцій громадськості (з метою пошуку компромісу цінностей), спрямованого на консолідацію зусиль у реалізації національної моделі розвитку на інноваційній основі та її регіональних складових.

Регіональний менеджмент має бути спрямований на створення умов формування та реалізації регіональних стратегій із метою поліпшення взаємодії зовнішнього середовища, регіональних систем, що функціонують і прагнуть до стабільності із зовнішньою системою управління, яка намагається забезпечити

адаптацію регіону до умов функціонування (до зовнішнього середовища). Будь-які зміни стратегій є реакцією на зміну зовнішніх умов. Важливим завданням регіональних органів влади є розроблення й упровадження таких інноваційних та інвестиційних стратегій, котрі спрямовані на поліпшення територіального продукту. У цьому контексті під територіальним продуктом слід розуміти на увазі можливість створення унікальних благ (як матеріальних, так і духовних) завдяки використанню природних та сформованих конкурентних переваг (природних, інфраструктурних, фінансових, виробничих, інвестиційних, інноваційних, соціальних, екологічних тощо), соціально-економічної, інноваційної, інвестиційної привабливості регіону, а також якості менеджменту, який здійснюють регіональні органи влади. Якість цього продукту визначається окремо на кожному рівні – для конкретної людини як якість середовища життєдіяльності, для фірми – відповідно як якість сформованого підприємницького середовища, на національному рівні – як рівень інвестиційної привабливості регіону, на світовому – як можливість створення брендів продуктів та імідж території (торгова марка території). Окремою важливою характеристикою виступає ціна територіального продукту.

Сутність регіонального інноваційно-інвестиційного менеджменту полягає в умінні:

- по-перше, визначити ті види діяльності, зокрема й в інноваційній сфері, які потрібно підтримувати на регіональному рівні;

- по-друге, виявити ті фактори забезпечення ПД, що формують конкурентні переваги розвитку, використання котрих дасть змогу реалізувати вибрані інноваційно-інвестиційні цілі та забезпечити соціально-економічний розвиток регіону в цілому;

- по-третє, вибрати адекватну стану й завданням розвитку регіону інноваційну модель розвитку (з урахуванням структурних джерел розвитку – факторів виробництва, інвестицій, інновацій) та систему механізмів її забезпечення

Ознаками сформованого регіонального інноваційно-інвестиційного менеджменту є організація й планування (включаючи мотивацію та контроль) процесів розроблення й упровадження інновацій на об'єктах різних рівнів, що мають забезпечити регіону конкурентоспроможність на національному та глобальному рівнях, формування конкурентоспроможного територіального продукту і його маркетинг. Виходячи з вищевикладеного, відмітимо, що інноваційні цілі є водночас частиною цілей розвитку всієї регіональної системи.

Завдання регіонального менеджменту з метою активізації інноваційно-інвестиційних процесів можна звести до таких:

- координація ПД регіону й стимулювання інноваційної активності та конкуренції;

- формування новин і пошук інноваційних рішень у всіх сферах регіональної соціально-економічної системи поряд з акумулюванням коштів на НДДКР та інновації;

- технологічне прогнозування, вибір технологічних пріоритетів і забезпечення на цій основі бажаних структурно-технологічних зрушень;

- підвищення інноваційно-інвестиційної привабливості території та подолання бар'єрів активізації й розвитку інноваційної діяльності та її інвестиційного забезпечення;

- створення умов дифузії інновацій у всіх сферах життєдіяльності;

- поліпшення адаптаційних можливостей території до впливу зовнішнього середовища на інноваційній основі, що вимагає зваженої політики щодо розвитку низько- й високотехнологічних видів діяльності тощо;

- впровадження нових форм організаційної ПД;

- розвиток регіональних інноваційних ринків;

- розроблення інноваційних та інвестиційних стратегій;

- страхування інноваційних ризиків;

- забезпечення соціальної й екологічної складової інновацій;

- розвиток конкурентних переваг.

Не менш важливим у прискоренні інноваційних процесів на регіональному рівні є створення цілісної та ефективної системи адміністрування. Зазначимо, що в сучасних умовах важливими системоутворювальними факторами інноваційно-інвестиційного розвитку регіональних систем виступають форми управління і форми ПД. Основними механізмами розв'язання питань місцевого самоврядування деякі автори вважають такі, що випливають з аналізу законодавчої та нормативно-правової бази, яка регламентує діяльність органів місцевого самоврядування: формування, затвердження, виконання, встановлення, зміна, скасування, користування, розпорядження, організація, утримання, будівництво, забезпечення, створення умов, участь, збереження, використання, підтримка, створення, здійснення, розвиток тощо. За своїм змістом ці механізми є близькими до адміністрування.

Застосування суб'єктно-об'єктного підходу до виявлення та подолання певних суперечностей у реалізації інноваційно-інвестиційного розвитку, основні характеристики якого є кінцевим результатом регулювання, управління, менеджменту, адміністрування, а також системно-функціональний аналіз діючої управлінської системи дають змогу встановити причини й наслідки динаміки та еволюції регіону.

Отже, змістовне наповнення понять «регулювання», «управління», «менеджмент», «адміністрування» пов'язують і з певними ієрархічними рівнями системи управління – наднаціональним, міжнародним, національним, регіональним, місцевим, а також на рівні окремого підприємства. Разом із тим слід урахувати, що прискорення процесів інтеграції, глобалізації, транснаціоналізації супроводжується динамічним розвитком мультинаціонального бізнесу, формуванням глобальних мереж, що збільшують економічну ефективність системи в цілому; зміст глобалізаційних процесів змушує формувати таку інтегровану систему управління, ефективність якої забезпечить конкурентоспроможність національних фірм з урахуванням міжнародних, національних, регіональних, місцевих особливостей та створених наднаціональних інститутів. Отже, методологічно важливим із точки зору організації управління інноваційно-інвестиційним розвитком є врахування

сутнісного змісту глобалізації, що дає змогу виявити особливості розвитку країни, регіону, підприємства, людини у контексті новітніх тенденцій розвитку світу та системи міжнародних соціально-економічних відносин, які супроводжуються радикальною зміною системи ціннісних орієнтирів на кожному з виділених ієрархічних рівнів і формуванням нових наднаціональних інститутів управління.

Виходячи з вищенаведеного, методологічною основою управління організаційними системами має бути теорія інституціоналізму, розроблена Д. Нормом та його послідовниками, ключовими позиціями якої є право власності, трансакційні витрати, контрактні відносини, групові інтереси. Сукупність інститутів, у складі яких Д. Норт виділяє формальні правила (конституція, закони, адміністративні акти, офіційно закріплені норми права); неформальні обмеження (традиції, звичаї, договори, угоди, добровільно взяті на себе норми поведінки, неписані кодекси честі, професійна самосвідомість та ін.); механізми примусу, що забезпечують виконання правил тощо, утворюють інституційну структуру суспільства і економіки, впливають на витрати обміну та виробництва. Особлива роль серед інститутів належить державі й державному впливу на розвиток соціально-економічних процесів. Разом із тим в умовах поглиблення процесу регіоналізації важливу роль в інституційному середовищі починають відігравати регіони, що представляють інтереси територіальної громади. Протиставлення інтересів держави, регіонів, підприємства, окремої людини призводить до необхідності постійного розвитку системи управління, пошуку нових організаційних форм ПД з метою досягнення балансу їх інтересів.

На регіональному рівні протиріччя виникають як під час формулювання мети розвитку системи, так і її подальшої реалізації, оскільки узагальнена мета розвитку визначається територіальною громадою, а до реалізації мети, розроблення політики розвитку, оцінювання можливостей та наслідків її практичного втілення залучені управлінці; вони можуть бути носіями інших цінностей і пріоритетів, представниками інших політичних сил, а їх основне завдання зводиться до пошуку нових форм ПД. Отже, на кожному рівні прийняття управлінського рішення щодо розвитку регіональної системи існують об'єктивні підстави виникнення конфліктних ситуацій між її суб'єктами, відбувається протиставлення їх інтересів.

Крім цього, важливим джерелом протиріч слугує існуюча ієрархічна структура управління розвитком. Як правило, високий рівень централізації системи призводить до виникнення таких потоків інформації, які супроводжуються як перевантаженням та блокуванням комунікаційних каналів, так і нестачею інформації, що ускладнює прийняття ефективного управлінського рішення на будь-якому ієрархічному рівні. Недосконалість інформаційного середовища супроводжується посиленням інноваційних та інвестиційних ризиків, зниженням результативності ПД. Це положення набуває особливого значення за умов розвитку чи освоєння нових цільових регіональних ринків і їх сегментів, реалізації конкретних сценаріїв розвитку ключових підприємств регіону, формування адекватної системи підтримки і стимулювання ПД господарюючих суб'єктів.

Діючі моделі управління або їх комбінація визначають ефективність функціонування організаційних структур. Пошуки нових можливостей реалізації мети або зміна мети розвитку призводять, як правило, до створення нових організаційних структур, більш ефективних, ніж існуючі, а отже, супроводжуються реорганізацією діючої системи управління.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, регулювання процесу ПД здійснюється виключно на державному рівні, управління цим процесом – на державному та регіональному рівнях, оскільки тут відбувається процес установлення цілей соціально-економічного й інноваційно-інвестиційного розвитку в межах визначених державою пріоритетів (державний рівень) і формування регіональних пріоритетів з урахуванням регіональних особливостей (регіональний рівень), а також безпосередня реалізація функцій управління для досягнення визначеної мети (інноваційно-інвестиційний менеджмент), а адміністрування – процедурний процес здійснення управління на місцевому рівні, що забезпечує створення умов для втілення у життя конкретного інноваційно-інвестиційного проекту.

Важливо підкреслити, що загальним для всіх форм реалізації інноваційно-інвестиційних процесів є складний механізм їх організації та управління, при цьому основна особливість тенденцій інноваційного розвитку – подальше ускладнення механізму їх здійснення. Організаційні аспекти передбачають формування оптимальних функціональних організаційних структур державного управління інноваційно-інвестиційним розвитком, які мають відповідати певним вимогам: бути невід’ємною складовою системи управління державою та не мати дублюючих структурних підрозділів; мати високопрофесійні кадри в усіх ланках управління, особливо в тих, що визначають та забезпечують реалізацію пріоритетні цілей й напрямів інноваційно-інвестиційного розвитку.

Про недостатню ефективність діючої системи регулювання й управління інноваційною діяльністю свідчать такі тенденції розвитку регіонів, зокрема:

- збереження низького рівня інноваційності переважної більшості регіонів країни,
- поглиблення дисбалансу розвитку тих регіонів, у структурі виробництва яких переважають низькотехнологічні види продукції;
- диференціація регіонів за конкурентними перевагами й обмеженнями, яка посилилася під впливом дії механізму ринкової конкуренції;
- низька адаптація до умов ринку регіонів із різною структурою економіки та спроможністю місцевої влади до реалізації інноваційно-інвестиційної моделі на регіональному рівні при послабленні ролі держави щодо регулювання й стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку.

Слід зазначити, що діюча система управління економічним розвитком відчуває дефіцит висококваліфікованих кадрів, сприйнятливих до нових вимог інноваційно-інвестиційної політики та здатних нейтралізувати певний нігілізм інноваційних питань керівників регіонального й місцевого рівня та підприємців, їх недосвідченість у питаннях інноваційного менеджменту й нерозуміння суті шляхів підвищення конкурентоспроможності та її інноваційної основи.

Концепція управління інноваційно-інвестиційним розвитком регіону має врахувати як недоліки діючої системи управління, так і досвід її організації у провідних країнах світу. Вона має включати:

- методологію інноваційно-інвестиційного розвитку регіону;
- визначені цілі та відповідні критерії оцінювання інноваційно-інвестиційного розвитку регіону, сукупність якісних і кількісних показників, що характеризують такий розвиток, а також методичні засади інтегрального оцінювання інноваційно-інвестиційного процесу та його соціально-економічної результативності;
- сучасний механізм державного регулювання інноваційно-інвестиційної сфери діяльності;
- добре структурований організаційно-економічний механізм управління, дія якого має забезпечувати системність управлінських впливів та синергетичні ефекти, а також сукупність функціональних механізмів забезпечення ПД;
- стратегічне управління інноваційно-інвестиційним розвитком та сформовану технологію стратегічного управління інноваціями й інвестиціями;
- сучасний механізм фінансування ПД, що має ураховувати регіональну специфіку розвитку, а також етапи інноваційного процесу у реалізації регіональних інноваційно-інвестиційних проектів;
- систему моніторингу ефективності інноваційно-інвестиційних проектів (державних, регіональних, приватних, що є суспільно значущими та потребують державної підтримки).

ПД залишається вагомим чинником розвитку регіонів, але поряд із зростанням диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів їх низькі конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість та інноваційна активність перетворюються у ключові проблеми сьогодення.

Значною мірою сучасні особливості інноваційно-інвестиційного процесу в Україні пов'язані з відсутністю до цього часу ефективних механізмів стримування й пом'якшення впливу регіональних диспропорцій, ефективного стимулювання діяльності місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, бізнесу та населення щодо прискорення розвитку регіонів на основі повнішого використання природного, економічного, трудового, наукового й іншого потенціалу. Виявлення особливостей інноваційно-інвестиційного розвитку регіону є основою вибору моделі стратегічного управління його ПД.

Управління інноваційно-інвестиційним розвитком здійснюється на рівні держави, регіону чи галузі (макрорівень), на рівні конкретного суб'єкта господарювання (мікрорівень), а механізм інноваційно-інвестиційного розвитку включає такі складові:

- ринкові механізми (механізм рівноваги виробництва та споживання, механізм конкуренції, ринкового ціноутворення, попиту й пропозиції, економічних циклів та ін.);
- організаційно-економічний механізм інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства;
- організаційно-економічний механізм державного регулювання й

підтримки інноваційно-інвестиційного розвитку;

– організаційно-економічний механізм регіонального регулювання та підтримки інноваційно-інвестиційного розвитку.

Отже, завдання управління інноваційно-інвестиційним розвитком зводяться до пошуку такого оптимального набору методів, важелів, інструментів, форм реалізації та їх збалансування між собою на всіх рівнях здійснення ПД, що дає змогу максимально використати наявні сприятливі можливості розвитку й водночас згладжувати деструктивний вплив несприятливих факторів розвитку з боку зовнішнього та внутрішнього середовища. Зрозуміло, що розв'язання поставленого завдання потребує створення відповідного інформаційного забезпечення на мікро-, мезо- й макрорівні.

За сучасних умов пріоритетними інноваційно-інвестиційними проектами є ті, що дають змогу підвищити раціональне використання бюджетних коштів, знизити енерго-, ресурсомісткість територіального продукту, рівень техногенного навантаження на територію регіону, забезпечити формування сприятливого середовища життєдіяльності населення, поліпшення стану навколишнього природного середовища, формування сучасного телекомунікаційного середовища, запровадження нових технологій виробництва нових матеріалів тощо.

Зрозуміло, що така діяльність за своїм наповненням є довгостроковою, спрямованою на поступове зміцнення всіх елементів регіональної інноваційно-інвестиційної системи та її інфраструктури, що, зрештою, створить соціальні, наукові, технічні, виробничі, інфраструктурні, інформаційні, кадрові й інші передумови прискорення ПД на регіональному рівні. Ефективність регіональної системи управління вимагає застосування нового інноваційно-інвестиційного механізму розвитку регіону та його функціональних складових на системній основі.

2.6. НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА РІЗНИХ РІВНЯХ ЕКОНОМІЧНОГО УСТРОЮ УКРАЇНИ

Забезпечення ефективного розвитку економіки України неможливе без впровадження та реалізації принципів інноваційної політики. Адже, саме інноваційна політика має визначати пріоритетні напрями розвитку країни, зростання її промислового, науково-технічного потенціалу, підвищення конкурентоспроможності окремих галузей та сфер економіки.

Питання розробки, впровадження та реалізації інноваційної політики в економіці України та інших країн у своїх наукових працях досліджували такі вітчизняні та іноземні науковці, як І.А. Павленко, М.А. Йохна, В.В. Стадник, О.І. Волков, М.П. Денисенко, С.М. Ілляшенко, В.І. Захарченко, Н.П. Гончарова, Т.С. Максимова, А.П. Гречан, Л.І. Федулова, К. Хальме та ін.

Разом з тим, на сьогодні залишається значна кількість невирішених питань, щодо саме реалізації задекларованих в різноманітних програмах та

планах принципів інноваційної політики, що вимагає проведення подальших досліджень в цьому напрямі.

Впровадження інновацій має велике значення для всіх країн, що обрали шлях економіки знань для забезпечення зростання і підвищення конкурентоспроможності. Приклад багатьох економічно розвинених країн свідчить про правильність стратегії встановлення довгострокових цілей та стабільного надходження інвестицій до інноваційної системи.

Сучасний стан інноваційного розвитку України можна охарактеризувати як незадовільний. Розвиток економіки України за останні два десятиліття відбувався за моделлю, що притаманна пострадянському простору, а не країн-членів ЄС, де спостерігалась досить стійка позитивна динаміка інвестицій в інновації, науку та технології.

Так показник наукоємності економіки становить менше 1% ВВП, тоді як у країнах ЄС – в середньому близько 2% (табл. 1). Це нижче цільового значення 3%, визначеного Лісабонською стратегією, яка є однією з п'яти ключових цілей європейської стратегії до 2020 р.

Таблиця 1

Питома вага витрат на здійснення наукових та науково-технічних робіт у ВВП окремих країн в 2005-2010 рр., % [1]

Країни	Роки					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Бельгія	1,83	1,86	1,89	1,97	2,03	1,99
Чеська Республіка	1,35	1,49	1,48	1,41	1,48	1,56
Данія	2,46	2,48	2,58	2,85	3,06	3,06
Німеччина	2,51	2,54	2,53	2,69	2,82	2,82
Франція	2,11	2,11	2,08	2,12	2,26	2,26
Італія	1,09	1,13	1,17	1,21	1,26	1,26
Нідерланди	1,90	1,88	1,81	1,77	1,82	1,83
Португалія	0,78	0,99	1,17	1,50	1,64	1,59
Великобританія	1,73	1,75	1,78	1,79	1,86	1,77
США	2,56	2,60	2,66	2,79	2,98	3,12
Японія	3,32	3,40	3,44	3,45	3,55	3,64
Україна	0,99	0,91	0,86	0,84	0,86	0,82

Отже, в Україні фінансування науки є мізерним порівняно зі світовими лідерами і не відповідає практиці більшості розвинених країн. Слід підкреслити, що найбільша частка загального обсягу фінансування науки припадала, за даними Інституту економіки та прогнозування НАН України, на розробки четвертого технологічного укладу (69,7 %). На розробки, що належать до п'ятого технологічного укладу, припадало 23 % загальної суми фінансування, третього – 6 %, шостого – 0,3 % [2, с. 11]

Проведений аналіз свідчить про зниження участі держави на науково-технічному ринку України та фактичне виключення вітчизняної науки з державних пріоритетів протягом усього періоду економічних трансформацій, що призвело до втрати нею спроможності виконувати роль головного чинника економічного зростання і практично перетворило її на витратну сферу [3, с. 111].

Ще одним показником, що характеризує стан науково-технічного розвитку держави, а відповідно і формує її інноваційну політику є кадровий науковий потенціал. В Україні в 2011 р. 38,5% науковців здійснювали дослідження і розробки в підприємницькому секторі, 50,8% – у державному і 10,7% – у секторі вищої освіти.

На жаль можна зазначити, що чисельність науковців в Україні скорочується щороку (табл. 2), а враховуючи розміри нашої країни та загальну чисельність її населення, зазначимо, що число науковців є невеликим і Україна, на жаль, втрачає людський інноваційний ресурс.

Таблиця 2

Фахівці, що виконують дослідження і розробки, в окремих країнах в 2005-2010 рр., тис. осіб [1]

Країни	Роки					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Бельгія	48,8	49,3	51,3	54,6	55,9	х
Чеська Республіка	37,5	39,7	42,5	44,2	43,1	43,4
Данія	43,5	44,1	43,0	48,4	52,6	х
Німеччина	406,3	х	437,8	х	484,6	х
Франція	251,6	268,9	278,5	289,3	295,7	х
Італія	125,5	137,2	141,9	х	149,3	х
Нідерланди	57,8	65,0	60,1	61,0	54,5	х
Португалія	37,8	44,6	51,4	75,1	86,4	х
Великобританія	364,8	х	377,2	х	385,5	х
Японія	861,9	874,7	883,4	890,7	х	х
Україна	105,5	100,3	96,8	94,1	92,4	89,5

Як показує досвід розвинених країн реалізація інноваційної політики має охоплювати всі ланки економічного устрою держави, які тісно пов'язані між собою інтеграційними взаємозв'язками.

Як відомо, в узагальненому вигляді економічна система держави складається з трьох рівнів, які постійно контактують між собою [4]:

– загальнодержавний рівень, який включає в себе державні регулюючі та контролюючі органи, що здійснюють управлінський вплив та контроль діяльності інших економічних суб'єктів;

– рівень економічних суб'єктів господарювання, який представлений великою кількістю промислових та торгівельних підприємств і організацій, фінансово-кредитними установами, посередницькими структурами і т.д.;

– рівень домогосподарств, якій представлений сімейними господарствами, що складаються з однієї або кількох осіб.

Разом з тим, сучасна наукова думка розглядає інноваційну політику в основному з позиції її державного здійснення та не приділяє відповідної уваги процесам розробки та реалізації інноваційної політики на рівні суб'єктів господарювання та домогосподарств. Це в значній мірі пояснюється важливістю, необхідністю та складністю регулювання інноваційних процесів саме на державному рівні, адже саме державна інноваційна політика формує та визначає напрямки інноваційного розвитку інших економічно активних суб'єктів держави.

Існуючи в науковій літературі підходи до визначення поняття "державної інноваційної політики" з різних боків розкривають її сутність, мету та механізми реалізації.

Так, М.А. Йохна та В.В. Стадник визначають "державну інноваційну політику", як сукупність форм і методів діяльності держави, спрямованих на створення взаємопов'язаних механізмів інституційного, ресурсного забезпечення підтримки та розвитку інноваційної діяльності, на формування мотиваційних факторів активізації інноваційних процесів [5, с. 306].

О.А. Бутенко [6] визначає "державну інноваційну політику", як сукупність запланованих і здійснюваних на державному рівні економічних, організаційних, правових і інших заходів, спрямованих на сприяння якнайшвидшій передачі й поширенню в сфері виробництва та послуг досягнень науково-технічного прогресу. При цьому він розглядає інноваційну політику, поряд з науково-технічною та промисловою політикою, як складову державної політики науково-технічного розвитку.

Згідно із Законом України "Про інноваційну діяльність" [7], головною метою державної інноваційної політики є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва й реалізації нових видів конкурентоздатної продукції.

Основними принципами державної інноваційної політики є [7]:

- 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 й 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, захист 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.

Реалізація державної інноваційної політики здійснюється за допомогою системи певних інструментів та важелів. До таких важелів належать [8, с. 36]:

- проведення гнучкої амортизаційної політики;

- надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій на розвиток окремих регіонів, галузей виробництва;

- проведення кредитної політики;

- затвердження державних норм та стандартів;

- антимонопольні заходи;

- регулювання сфер та об'єктів інвестування інновацій;

- регулювання фінансових інвестицій.

Н.П. Гончарова [9], розглядаючи сучасні економічні теорії виділяє дві базові концепції державної інноваційної політики:

- жорстка державна інноваційна політика із переважним застосуванням адміністративних важелів впливу та бюджетним субсидуванням окремих галузей промисловості, яка застосовується на ранніх стадіях індустріального розвитку та яка поки що переважає в Україні;

- сучасна гнучка інноваційна політика із застосуванням непрямих методів впливу та стимулювання випуску конкурентноздатної продукції, та яка на жаль, поки що не реалізується в Україні.

При цьому не можна не погодитися з автором, що навіть реалізації першої концепції заважає виключна роль держави у визначенні пріоритетних "точок інноваційного зростання". Тому виникає необхідність безпосереднього залучення до формування напрямів інноваційного розвитку держави підприємств, що мають високотехнологічні виробництва, науково-дослідних організацій, фінансово-кредитних установ, що вимагає інтеграції інноваційної політики держави та окремих суб'єктів господарювання.

Таким чином, необхідно перейти до другого рівня економічного середовища – рівня суб'єктів господарювання, та розглянути особливості формування ними інноваційної політики.

Протягом останніх років інноваційна активність українських промислових підприємств була невисокою, а питома вага підприємств, що впроваджували інновації, балансувала в межах 11-17%. Зазначимо, в економічно розвинених країнах цей показник знаходиться на рівні 60-70% [10]. Такий стан був викликаний низкою політичних, економічних, законодавчих, енергетичних проблем в країні. Особливо незадовільним був стан інноваційної активності у 2006 році. І хоча в 2007–2011 рр. відбувалося деяке пожвавлення інноваційної діяльності завдяки освоєнню нових видів техніки і впровадженню

нових технологічних процесів, проте рівень інноваційної активності залишається доволі низьким (табл. 3).

Таблиця 3

Інновації на промислових підприємствах України у 2004-2011 рр. [10]

Роки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Впроваджен о нових технологічних процесів, процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво іноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки
2004	13,7	1727	645	3978	769
2005	11,9	1808	690	3152	657
2006	11,2	1145	424	2408	786
2007	14,2	1419	634	2526	881
2008	13,0	1647	680	2446	758
2009	12,8	1893	753	2685	641
2010	13,8	2043	479	2408	663
2011	16,2	2510	517	3238	897

Як видно з наведених в табл. 3 даних, за період 2005-2011 рр. мало місце незначне збільшення кількості підприємств, що реалізували інноваційну продукцію. Це відбулося на тлі зростання загальної кількості підприємств, реалізуючих промислову продукцію.

Слід зазначити, що за останні два роки помітно поменшало підприємств, що реалізують промислову продукцію, що в 2009 - 2010 рр. позначалося і на інноваційній продукції. Однак позитивним явищем є той факт, що в 2011 р. намітилася тенденція зростання числа підприємств, що орієнтуються саме на інноваційну продукцію.

Аналізуючи статистичні дані, можна зробити висновок, що більшість підприємств в Україні поки що недостатньо приділяють уваги впровадженню і реалізації інноваційних процесів, що є наслідком відсутності в їх менеджменті чіткої інноваційної політики. Причому це стосується не лише промислових підприємств, які займаються виготовленням продукції, а й посередницьких структур, фінансово-кредитних установ, організацій різних форм власності та сфер діяльності.

Взагалі, поняття "інноваційної політики підприємства" розглядається з різних боків багатьма вітчизняними вченими. Так, Т.С. Максимова, О.В. Філімонова та К.В. Лиштван [11] під інноваційною політикою підприємства розуміють форму стратегічного управління, що визначає мету та умови здійснення інноваційної діяльності підприємства, що найбільш повно використовують наявний виробничий потенціал і спрямовані на забезпечення

його конкурентоспроможності. При цьому автори виділяють такі основні елементи інноваційної політики підприємства:

- наукові дослідження і дослідно-конструкторські роботи;
- маркетингова політика;
- організаційна структура і культура підприємництва, а також кадрова політика.

Автори роботи [12, с. 175] розглядають "інноваційну політику підприємства" як сукупність цілей, принципів і правил з розробки і впровадження інновацій на підприємстві.

Є.А. Бузовський та В.А. Скрипченко відмічають, що інноваційна політика підприємства передбачає об'єднання мети технічної політики та політики капіталовкладень і спрямована на впровадження нових технологій та видів продукції [13].

Таки чином, узагальнюючи ці підходи, можна зазначити що інноваційна політика підприємства є комплексним поняттям. Вона може бути спрямована на удосконалення технологічних процесів (технологічна інноваційна політика), розробку та виведення на ринок нових товарів та послуг (товарна інноваційна політика), вдосконалення організаційної структури підприємства (організаційна інноваційна політика) і т.д.

Наприклад, С.М. Ілляшенко [14] розглядає товарну інноваційну політику підприємства як комплекс заходів з управління розробленням, виготовленням, виведенням на ринок і просуванням на ньому нових товарів, які дають можливість повніше реалізувати потенціал підприємства, забезпечити більший ступінь задоволення запитів споживачів, привести внутрішні можливості розвитку підприємства у відповідність до зовнішніх, що породжуються ринком.

На наш погляд, підприємства мають формувати свою інноваційну політику, з одного боку в руслі визначених інноваційних державних пріоритетів, а з іншого самі є генераторами інноваційних ідей, які мають впливати на формування державної інноваційної політики.

Третьою складовою економічної системи держави, яка приймає активну участь у її інноваційному розвитку є домогосподарства. Саме домогосподарства є першочерговим джерелом створення попиту на різноманітні види товарів та послуг, які присутні на ринку. Прагнучи задовольнити свої найрізноманітніші потреби, які щорічно зростають домогосподарства стають активними учасниками інноваційного процесу, його рушійною силою та складовою.

Враховуючи те, що все більше сімей прагнуть реалізувати свої інвестиційні можливості шляхом обґрунтованого вкладання коштів в придбання нових товарів, отримання нових послуг можна вести мову про реалізацію ними інноваційної політики на рівні домогосподарств.

Поняття "інноваційної політики домогосподарств" досі не зустрічалось у вітчизняній науковій літературі, тому виникає необхідність його розкриття та ґрунтового дослідження. На нашу думку, під "інноваційною політикою домогосподарства" можна розуміти сукупність засобів та методів, що сприяють реалізації інноваційних перетворень, задля підвищення рівня та умов життя родини чи окремої людини.

Інноваційну політику сучасних домогосподарств можна розділити на два напрямки (рис. 1):

- інновації спрямовані на поліпшення умов життя;
- інновації спрямовані на покращення якості життя.

До першого напрямку відносяться придбання нового та модернізація існуючого житла. Житлові умови, є одним із найважливіших чинників, що впливають на працездатність людини, її можливості ефективно реалізовувати свій творчий та трудовий потенціал. Разом з тим, більшість родин України (за різними оцінками від 60 до 90%) мешкають у фізично та морально застарілому житловому фонді, який не відповідає сучасним вимогам, та має низький рівень втілення інноваційних рішень [15, с. 229].

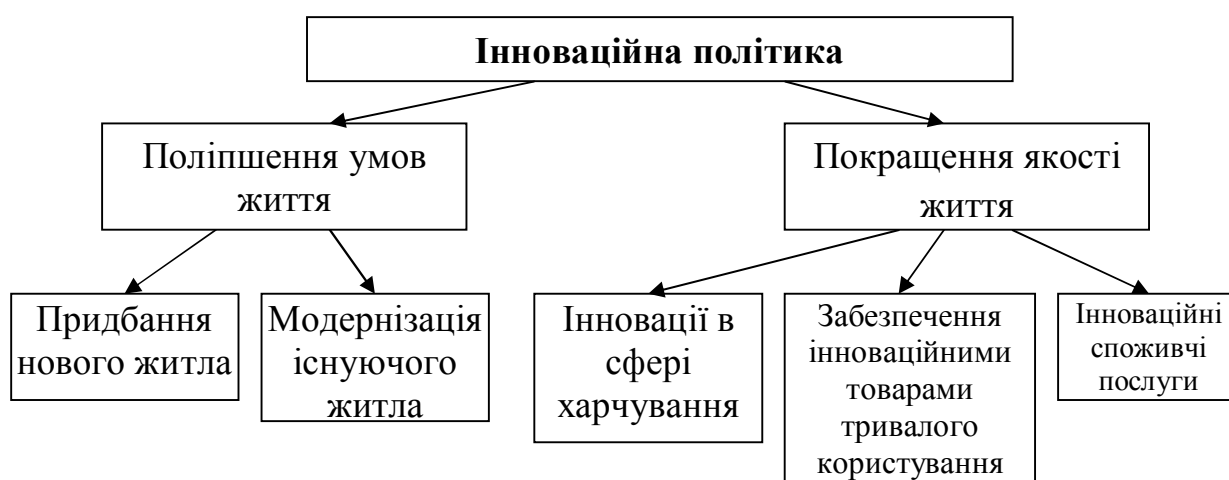


Рис. 1. Напрямки інноваційної політики сучасних домогосподарств

Таким чином, потреби домогосподарств в сфері поліпшення житлових умов в свою чергу стимулюють будівельні компанії формувати свою інноваційну політику щодо будівництва житла з урахуванням сучасних вимог до нього. Це в свою чергу вимагає розробки державної інноваційної політики, спрямованої на підтримку інноваційного будівництва та модернізації житла.

До другого напрямку інноваційної політики домогосподарств відносяться заходи, спрямовані на покращення якості життя, а саме умов харчування, забезпечення інноваційними товарами тривалого користування, отримання інноваційних споживчих послуг.

Інноваційна політика домогосподарств в сфері харчування має включати в себе забезпечення екологічно чистими продуктами, підвищення рівня культури харчування, формування здорового раціону харчування, тощо.

Необхідність забезпечення інноваційними товарами та споживчими послугами викликана необхідністю людини отримувати нові споживчі властивості для задоволення своєї потреб. Сюди можна віднести придбання автотранспорту, побутової техніки, засобів зв'язку, послуги комп'ютерних мереж і т.д.

Разом з тим можна зазначити, що стрімкий характер появи на ринку таких товарів та послуг, змушує домогосподарства постійно коригувати свою інноваційну політику, щодо забезпечення ними.

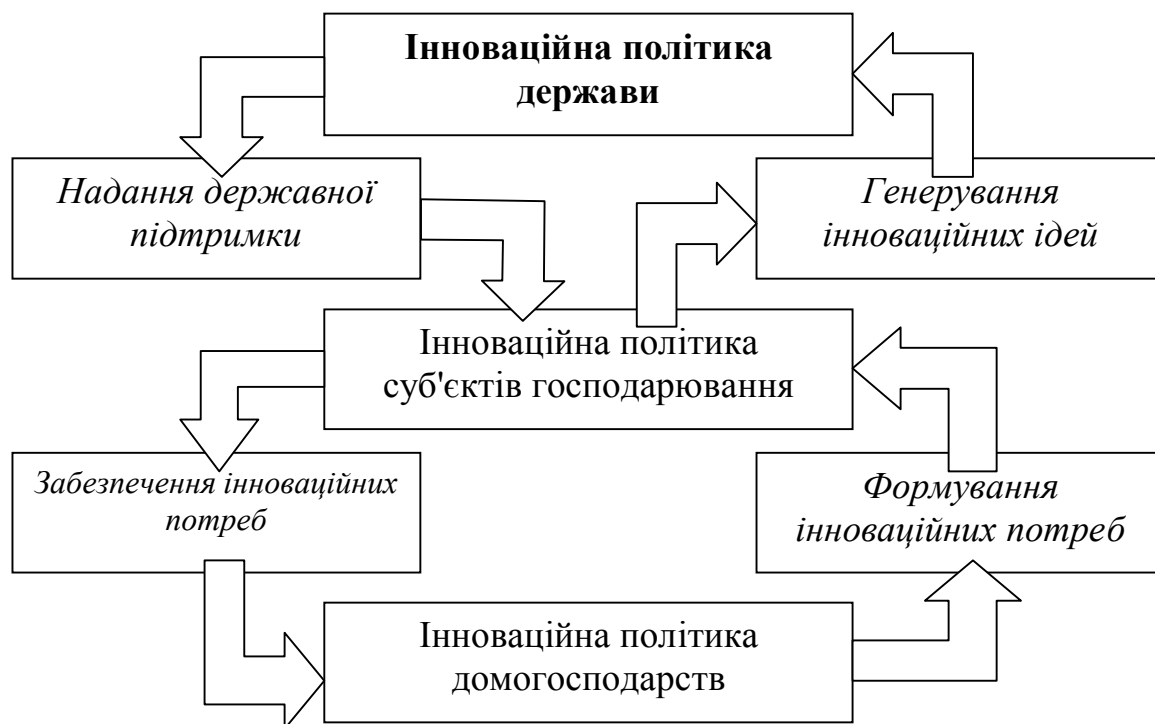


Рис. 2. Взаємозв'язки інноваційної політики

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновки, що формування інноваційної політики має відбуватися комплексно та взаємозалежно на всіх рівнях економічного устрою країни. Так інноваційні потреби домогосподарств, тобто первинної ланки економічної системи, змушують реалізовувати відповідну інноваційну політику на рівні суб'єктів господарювання, що в свою чергу вимагає впровадження державної інноваційної політики, спрямованої на підтримку таких підприємств та організацій (рис. 2).

Література

1. Science, technology and innovation. Main tables / Eurostat / European commission [Electronic resource]. - http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/data/main_tables
2. Інновації: проблеми науки і практики: монографія. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 336 с.
3. Павленко І. А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України: монографія / І.А. Павленко – К. : КНЕУ, 2007. – 248 с.
4. Ажнюк М.О. Основи економічної теорії: навч. посіб. / М.О. Ажнюк, О.С. Передрій. — К. : Знання, 2008. – 368 с.
5. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності: навчальний посібник / М.А. Йохна, В.В. Стадник – К.: Видавничий центр "Академія", 2005. – 400 с. (Альма-матер).
6. Бутенко О.А. Формування державної інноваційної політики / О.А. Бутенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011.– №1.– с. 21-24.

7. Закон України "Про інноваційну діяльність" [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
8. Інноваційний розвиток промисловості України / [О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.]; під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648с.
9. Гончарова Н.П. Теоретико-методические аспекты формирования инновационной политики / Н.П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 4 (82). – С. 62–72.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник / Державна служба статистики України. - К.: ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”, 2012. – 305 с.
11. Формування інноваційної політики на підприємстві / Т.М. Максимова, О.В. Філімонова, К.В. Лиштван // Економічний вісник Донбасу. – 2010.– №2(20) .– с. 181-183.
12. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навчальний посібник / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
13. Бузовський Є.А. Інноваційна політика підприємства та її формування / Є.А. Бузовський, В.А. Скрипченко // Збірник статей міжнародної школи семінару "Теорія і практика інноваційно-консультаційної діяльності. м Київ – 2010.– с. 235-237.
14. Ілляшенко С.М. Теоретико-методичні засади товарної інноваційної політики підприємства / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2011. - №2. - С. 13-26.
15. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір (колективна монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 383с.

2.7. ПАРАМЕТРИ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасний період суспільного розвитку характеризується фундаментальними відмінностями, які змінили сприйняття соціальних, політичних та економічних відносин. Йдеться, насамперед, про соціологічну та футурологічну концепцію нової форми розвитку суспільства, головним фактором якої стає виробництво та використання науково-технічної інформації, знань та технологій. Теоретичну основу технологічної парадигми сучасності закладено у концепціях інформаційного суспільства (Гелбрейт, Д.Белл, О.Тофлер), постцивілізаційного (К.Боулдінг), постекономічного (Г.Кан), постіндустріального (А.Чухно) і в сучасному сприйнятті зазвичай окреслена позиція розглядається як технологічний імператив. Такий технологічний детермінізм багато у чому обумовлює характер і результати «цивілізаційних» змагань національних економік за місце у світовому рейтингу розвиненості та за високий рівень добробуту країни. Практична реалізація цього завдання потребує значних управлінських зусиль і першим кроком повинна стати об'єктивна економічна оцінка технологічного розвитку української економіки в контексті світової еволюції технологічних парадигм (укладів) з тим, щоб розробити і впровадити дієві інституційні, законодавчо-нормативні та економіко-мотиваційні заходи для забезпечення прискореного розвитку галузей 5-го та 6-го технологічних укладів.

Введення в економічний аналіз характеристики технологічних змін як окремого ключового ендогенного чинника розвитку, переважно відбувалося в рамках теоретичної течії, яка базується на обґрунтуваннях науково-технічних інновацій як рушійної сили економічного зростання. Фундаментальні теоретичні засади цієї теорії було закладено ще на початку ХХ ст. Одним з основних її фундаторів виступив видатний український економіст світової слави та політичний діяч часів Української народної республіки М.І. Туган-Барановський. Разом з ним до корифеїв цього напрямку теорії можна віднести його учня – М.Д. Кондратьєва, німецького дослідника А.Шпитгофа та класика економічної теорії Й. Шумпетера.

Сучасні нео-шумпетеріанські теорії в центр аналізу ставлять структурні зміни в економіці, які відбуваються під впливом технологічних змін. Розробки нео-шумпетеріанського напрямку створили теоретичну базу для нового погляду на економічний розвиток країн та сформувавши нові вимоги до державної економічної політики. Цей погляд пов'язаний з баченням структури національної економіки як продукту реалізації різних хвиль технологічних комплексів. Ще і досі більш традиційним є окремий розгляд галузевої структурної динаміки в контексті фіксації різноманітних її зрізів: виробництва продукції, створення доданої вартості, інвестиційного, видів діяльності – капітальні товари, товари кінцевого споживання, експортні товари, послуги тощо. Такий аналіз виявляє взаємозв'язки різних параметрів економічної системи, фіксує певні закономірності, які придатні для міжнародних порівнянь тощо, але він є обмеженим для завдань стратегічного планування економічної політики держави, він не дає чіткого бачення впливу структурних процесів, що фіксуються, на майбутній стан економіки. Тому більш сучасним інструментом аналізу стає бачення структурної динаміки виробництва з огляду на закономірності розвитку технологічних систем.

Обґрунтування категорії технологічної системи як основи довгострокового циклічного розвитку економіки пов'язано з іменами К. Фрімена, Д. Досі, К. Перес. Розвиваючи ідеї Шумпетера і Менша щодо впливу базових науково-технічних інновацій на довгострокову економічну динаміку, Фрімен вводить поняття технологічної системи, зміна якої відбувається як технологічна революція. Остання являє собою з його точки зору сукупність економічно та технологічно пов'язаних інновацій, які складають нову технологічну систему. Технологічна революція призводить до радикальних змін у пануючому в господарській системі технологічних парадигм, що впливають на всі важливі аспекти функціонування економіки.

Період існування та необхідність зміни технологічної парадигми власне обумовлюються суто економічними чинниками. Досягаючи межі економічного зростання, господарська система набуває стану, коли взаємодія технічної та економічної сфер започатковує утворення нової парадигми, яка знову революційно змінює виробничу систему. Технологічні зміни відбуваються відносно швидко і випереджають зміни в інституційній структурі держави. Старі соціальні та інституційні механізми, що пристосувалися до старої парадигми, не в змозі бути адекватними новій структурі інвестицій, ринковій

поведінці тощо. Вони витискуються процесом дифузії (поширення) нової техніко-економічної системи. У цей період відбуваються кардинальні зміни в соціально-економічній структурі, яка започатковує становлення більш ефективної соціально-економічної господарської системи.

Соціально-технологічна парадигма утворюється дією так званих ключових факторів і характером розвитку галузей виробництва протягом її життєвого циклу. Ключовий фактор парадигми – це нові технології і засоби виробництва, які впливають на зміну структури витрат, зменшують відносну вартість одиниці корисного ефекту, створюють нові продукти, які мають значне поширення на ринку, поліпшують якість традиційних продуктів.

Застосування методології соціально-технологічної парадигми при формування стратегії економічного розвитку України є актуальним у зв'язку з технологічними викликами українському суспільству з боку сучасних тенденцій глобального розвитку.

Остання чверть ХХ та початок нового століття характеризуються зростанням впливу науки і нових технологій на соціально-економічний розвиток всіх країн, а у науковій літературі зазначені процеси пов'язують з формуванням «економіки знань». Аналізуючи сучасні економічні процеси в глобальному вимірі, Дж.Сакс у своїх дослідженнях поділив країни у світовому просторі за технологічною ознакою на три групи: технологічні новатори, технологічні послідовники та технологічні аутсайдери.

Без сумніву, зростання ролі сфери послуг, всебічний розвиток людини та її якісно новий стан у новому суспільстві як носія інформаційно-інтелектуальної технології, швидке проникнення нових знань у всі сфери суспільного відтворення є тими рисами, які характеризують сучасний етап розвитку суспільства. Правомірно у цьому контексті погодитися з позицією А.А. Чухно [15, с.4], що сприйняття такої нової форми розвитку лише через швидкий розвиток інформації та зведення всієї глибини змін лише до інформації є вкрай звуженим розумінням природи таких перетворень. Аргументованішим є розуміння таких змін крізь призму визначення економічних систем на основі технологій. «.. хоча тип суспільства й визначається технологічним способом виробництва, все це нерозривно пов'язано з людиною, з тим, що вона стає і метою, і головним суб'єктом економіки, і критерієм її розвитку. Нове суспільство долає протистояння матеріально-речових та особистісних факторів виробництва», - зазначає Чухно А., оскільки «людина стає вільною особистістю, а її праця – творчою» [15, с.5]. Саме тому сучасний етап об'єктивно відображає закономірність зміни стадій суспільно-економічного розвитку з точки зору нарощення інтелектуального потенціалу, інформаційно-інтелектуальні технології, що у свою чергу визначає розвиток економіки і суспільства.

О. Тофлер прогнозував, що «Третя хвиля» привнесе з собою докорінно новий спосіб життя, який базуватиметься на методах виробництва, що спричинять старіння більшості техніки, а сформована цивілізація привнесе новий кодекс поведінки та виведе суспільство за межі концентрації енергії, грошових коштів та влади [14, с.15].

Основні ознаки, важливі для розуміння та певною мірою пояснюють сучасні трансформаційні процеси надав Д.Белл [2, с.330], при виділенні трьох аспектів постіндустріального суспільства: 1) перехід від індустріального до сервісного суспільства; 2) вирішальне значення кодифікованого теоретичного знання для здійснення технологічних інновацій; 3) перетворення нової інтелектуальної технології у інструмент системного аналізу та теорії прийняття рішень.

У постіндустріальному суспільстві національні інформаційні ресурси, на думку Стоуньєра Т., стають головною економічною цінністю та потенційним джерелом багатства, збільшення якого будь-яка країна може забезпечити у три основні способи: 1) постійне накопичення капіталу; 2) збільшення територіальних меж; 3) використання нової технології, що перетворює «нересурси» в ресурси [13, с.393]. Розвиток цивілізації він вбачає у суто економічному аспекті через зміщення основ економічного розвитку до технологій. «В інформаційній економіці господарська діяльність є головним чином виробництво та застосування інформації з метою зробити всі інші форми виробництва ефективнішими і тим самим створити більше матеріального багатства. Лімітуючим фактором у цьому є наявні знання» [13, с. 397].

Характеризуючи економічний поступ розвитку суспільства, вираз «економіка знань» дедалі більше набуває поширення у наукових та практичних колах. Насамперед, це пов'язується з рухом розвинених країн до значного усвідомлення важливості знань, інформації, наростанням потреби доступу до них з боку бізнесу та держави. Знання та технології з розвитком суспільства ускладнюються, у зв'язку з чим підвищується важливість зв'язків між підприємствами та іншими організаціями з метою отримання спеціальних знань, і паралельно призводить до зростання інноваційної активності у сфері послуг. Інноваційна активність як інтерактивний процес забезпечує одночасне створення й поширення знань всередині та ззовні підприємств та організацій. Тим самим забезпечується розвиток наукомістких виробництв, зокрема сфера бізнес-послуг, освітніх послуг, високотехнологічна обробна промисловість тощо. Крім того у галузях промисловості і у сфері послуг активніше використовуються наукомісткі технології у процесах виробництва та обслуговування.

Економічне зростання в сучасних умовах дедалі більше залежить від концентрації та ступеня розвитку інтелектуального потенціалу. Світова економіка все більше опирається на знання. Насамперед, сама глобалізація ринків, фінансів, виробництва стала можливою завдяки виникненню глобальної інформаційної інфраструктури. Глобалізація зв'язків у світовому просторі набуває ролі фактору економічного розвитку, оскільки практично відсутня жодна національна економіка, прийняття рішень щодо розвитку якої здійснювалося б без урахування зовнішнього середовища. Це зумовлює і зміни в технологізації розвитку суспільства в цілому. Саме цей критерій сьогодні є визначальним при поділі світу у зв'язку з поширенням глобалізаційних процесів. Приблизно 15% населення становлять розвинуті країни з новим технологічним способом виробництва, приблизно 50% населення розміщено в

країнах індустріальної системи, з можливістю впроваджувати новітні технології, і майже 35% населення знаходяться в технологічно відірваній економічній системі [15, с.9].

Під впливом технологізації суспільного відтворення трансформується й інвестиційна діяльність, центр тяжіння якої поступово зміщується з виробництва засобів виробництва, до спроможності виробництва нової продукції, – науки та технологій. Так, у структурі інновацій розвинених країн світу майже 60% складають інновації, що належать до значних технологічних досягнень (в національній економіці аналогічний показник знаходиться на рівні 10-12%). Питома вага інновацій, пов'язаних лише з удосконаленням традиційних технологічних рішень та процесів у цих країнах не перевищує 12% і має тенденцію до зменшення. Економічне зростання забезпечується інвестиціями в дослідження і розробки, підвищенням інноваційної активності, якості освіти та кваліфікації кадрів, доступу до глобальних потоків знань. За оцінками експертів, як зазначено у [7, с.95], зростання обсягу світового ринку наукомісткої продукції в 2015 р. досягне близько 6 трлн.дол. США, з яких 2 трлн. дол. США припадуть на інформаційні послуги. Україна має можливість зайняти на цьому ринку до 10 %, за умови реалізації інноваційного потенціалу та забезпечення технологічної модернізації економіки.

Поряд з цим загальний обсяг видатків на дослідження й розробки у ВВП як один із ключових критеріїв оцінки потенціалу економічного розвитку країни та її місця у світовому економічному просторі протягом 1996-2011 рр. в Україні зменшився з 1,36% до 0,79%. У розвинених країнах світу витрати на науку складають 2-3 % ВВП, зокрема, у США – 2,7%, Японія, Швеція, Ізраїль цей показник досягає 3,5-4,5% ВВП, у Швеції і Фінляндії – 3,7 % [11]. За підрахунками експертів, наукоємність ВВП в СРСР зростала значними темпами і дорівнювала: у 1950 р. – 0,99 %; 1955 р. – 1,38 %; 1960 р. – 1,77 %; 1965 р. – 2,30 %; 1970 р. – 2,49 %; 1975 р. – 2,91 %; 1980 р. – 3,00 %, 1985 р. – 3,11 %; 1990 р. – 2,89 %. Таким чином, можна стверджувати, що за останні двадцять років в Україні сформувалася чітка тенденція до зниження наукоємності ВВП, а в останні роки її рівень наблизився до рівня СРСР 50-х років.

Погіршення кон'юнктури на світових та внутрішніх ринках внаслідок глобальної фінансово-економічної кризи призвело до низки наслідків, які негативно вплинули на економічну ситуацію в країні і, як наслідок, призвели до зниження темпів зростання більшості соціально-економічних показників. За даними офіційної статистики, у 2008-2009 рр. суттєвого зниження зазнали щорічні темпи зростання промислового виробництва та зовнішньоторговельний оборот, погіршилася результативність та інвестиційна активність підприємств, зросло безробіття, зменшилися доходи населення. Зокрема, темпи зростання промислового виробництва, у % до попереднього року становили: у 2005р. – 103,1, у 2006 р. – 106,2, у 2007 р. – 110,2, у 2008 р. – 96,9, у 2009 р. – 78,1; темпи зростання реальної заробітної плати, у % до попереднього року становили: у 2005р. – 120,3, у 2006 р. – 118,3, у 2007 р. – 112,5, у 2008 р. – 106,3, у 2009 р. – 90,8 [4].

Аналогічними тенденціями характеризується динаміка й інших показників. Таким чином, фінансово-економічна криза ще раз привернула увагу до недоліків промислового розвитку, необхідності підтримки високотехнологічних виробництв, галузей, які значною мірою детермінуватимуть якість та спрямованість економічного зростання країни на основі розвитку наукоємних видів діяльності, зростання частки висококваліфікованої праці. Особливу увагу у цьому контексті відіграє активізація науково-технічної діяльності, яка є полісистемним видом діяльності, який утворюють три взаємопов'язані та взаємообумовлені складові: дослідження і розробки, підготовка наукових кадрів, надання науково-технічних послуг [5, С.9].

Разом з тим, історичний поступ економічного розвитку доводить, що у 90-х роках ХХ століття національна економіка мала достатньо можливостей ввійти у світовий простір постіндустріальних країн рівноправним партнером, оскільки володіла достатньою мірою розвинутим науково-технічним потенціалом. У 1990 р. в Україні зосереджувалося 6,5 % світового науково-технічного потенціалу при чисельності населення, яке становило близько 0,1% світового [12, с. 35]. На сьогодні у розвинутих країнах кількість науковців щорічно збільшується в середньому на 2,5-3 %. Так, за даними ОЄСР у 2011 році, наближеними за значенням показника чисельності науковців на 1 тисячу зайнятого населення рівня України 1990 року, стали Фінляндія – 16,6, Ісландія – 12,9, Німеччина – 12,3, Нова Зеландія -10,8, Швеція – 10,5, Японія -10,4, Норвегія -10,1, Корея – 10,0, США – 9,5 [11]. Для України, на тлі загальної тенденції щодо скорочення наукових та науково-технічних працівників, кількість яких у 2011 р. порівняно з 1990 р. знизилася майже в 3,68 рази, спостерігається тенденція до скорочення частки наукових кадрів у структурі зайнятого населення. З кожної тисячі зайнятих у 1990 році 12 осіб працювали в науково-технічній сфері, у 2011 році на тисячу зайнятого населення припадає 4 особи наукових кадрів (Рис. 1).

Порівнюючи джерела фінансування науково-дослідних розробок в Україні за період 1995–2011 рр., можна стверджувати, що в основному наука фінансується за рахунок державного бюджету, на який припадає 30-40% загального обсягу фінансування, а отже є залежною від обсягів виділеного бюджетного фінансування (Рис. 2).

Одним з показових для економіки країни джерел фінансування науково-технічних розробок є кошти підприємств та організацій України, що свідчить про позитивні результати роботи наукових установ, які знаходять підтримку і вихід на ринок. Варто відзначити доволі позитивну тенденцію щодо збереження частки фінансових надходжень від замовників. Найбільш динамічним періодом зростання став період з 1995 по 2005 рр. коли обсяги фінансування збільшувались щороку майже на 30-40%. Проте, вже з 2006 р. загальні обсяги фінансування вітчизняними замовниками наукових розробок почали зменшуватися приблизно на 10% за рік.

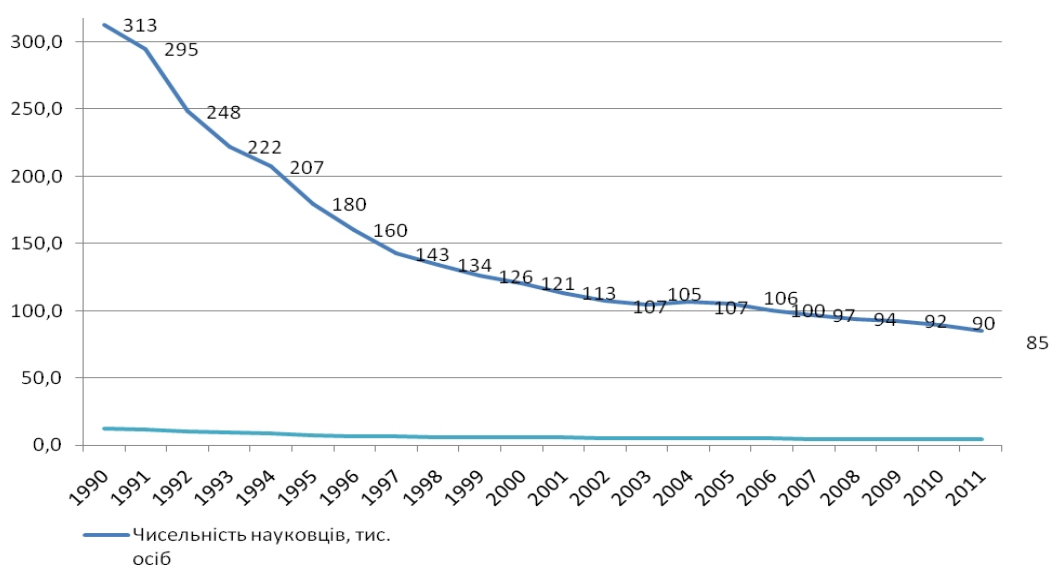


Рис. 1. Динаміка співвідношення чисельності науковців у структурі зайнятого населення в національній економіці у 1990-2011 рр.
[побудовано за [4, 6]]

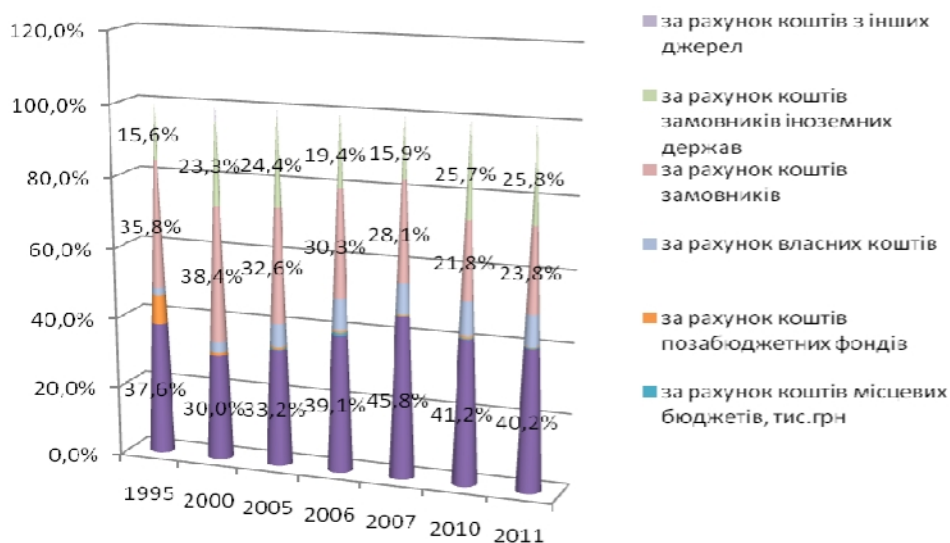


Рис.2. Динаміка фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні у 1995-2011 рр. у розрізі основних джерел [побудовано за [4]]

Отже, у складних умовах дане джерело залишається в середньому в межах 45-50% загального обсягу фінансування, що може відіграти основоположну роль у збереженні існуючого рівня розвитку науково-технічного потенціалу країни.

На відміну від інших джерел фінансування досліджень і розробок за рахунок власних коштів наукових установ вирізнялись чіткою і найбільш потужною тенденцією до зростання. У загальному ж вигляді, обсяги витрат власних фінансових ресурсів наукових установ на науково-дослідні розробки 2011 році перевищили рівень 1995 року у 57,7 разів.

У цілому позитивною є тенденція навколо фінансування досліджень і розробок коштами іноземних держав, обсяги якого значно зросли після 2007 року. Це свідчить, що вітчизняні науково-дослідні установи спроможні виконувати наукові дослідження на світовому рівні і знаходять додаткові кошти за межами України. Водночас дана ситуація може призвести і до негативних наслідків, оскільки за умови недофінансування наукових установ з вітчизняних джерел може ще більше загостритись проблема відтоку наукових кадрів та результатів наукових досліджень без оформлення відповідних документів щодо захисту прав інтелектуальної власності за межі України.

Таким чином, в цілому оцінюючи динаміку фінансування наукових та науково-технічних робіт (Рис. 2) слід зазначити на коливання співвідношення джерел фінансування в загальній його структурі впродовж аналізованого періоду, що, свідчить про нестабільність фінансування науково-технічної діяльності з наявних джерел фінансування досліджень та розробок в Україні.

Варто зазначити, що в цілому в національній економіці інноваційно-активних підприємств незначна кількість. Скорочення інноваційної активності відбувалося починаючи з 1990 року під впливом трансформаційних процесів в національній економічній системі та супроводжувалося погіршенням фінансового стану більшості підприємств. Це позначилося на основних показниках інноваційної діяльності підприємств. Якщо питома вага підприємств, що розробляли і впроваджували нову чи вдосконалювали існуючу продукцію у промисловості колишнього СРСР у кінці 1980-х рр. досягала 60-70 %, то у 1992-1995-х роках частка інноваційно-активних підприємств була в межах 20-26 %, що свідчить про значну втрату позицій України серед інших країн світу [1, с. 227-229]. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції почала скорочуватися з 2005 року з 6,7% і вже у 2011 році зменшилася до 3,8 %. Протягом 2011 року інноваційною діяльністю займалися 16,2 % загальної кількості промислових підприємств, впроваджували інновації – 12,8 %. В тому числі 172 підприємства створювали високі технології, 1958 – використовували високі технології. Найбільша кількість створених високих технологій призначена для впровадження у переробній промисловості – 47,2%, у галузі досліджень і розробок – 29,1%, у виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води – 2,5%, у добувній промисловості – 2,0%, на підприємствах транспорту та зв'язку – 2,0% [9, с.281-282].

Загальне погіршення результативності науково-технологічної сфери під впливом зниження реального обсягу фінансування наукових досліджень, позначилося і на структурі фінансування інноваційної діяльності підприємств (Рис.3). Зазначене характеризує фрагментарність перебігу інноваційної активності національних підприємств щодо фінансування інноваційних витрат.

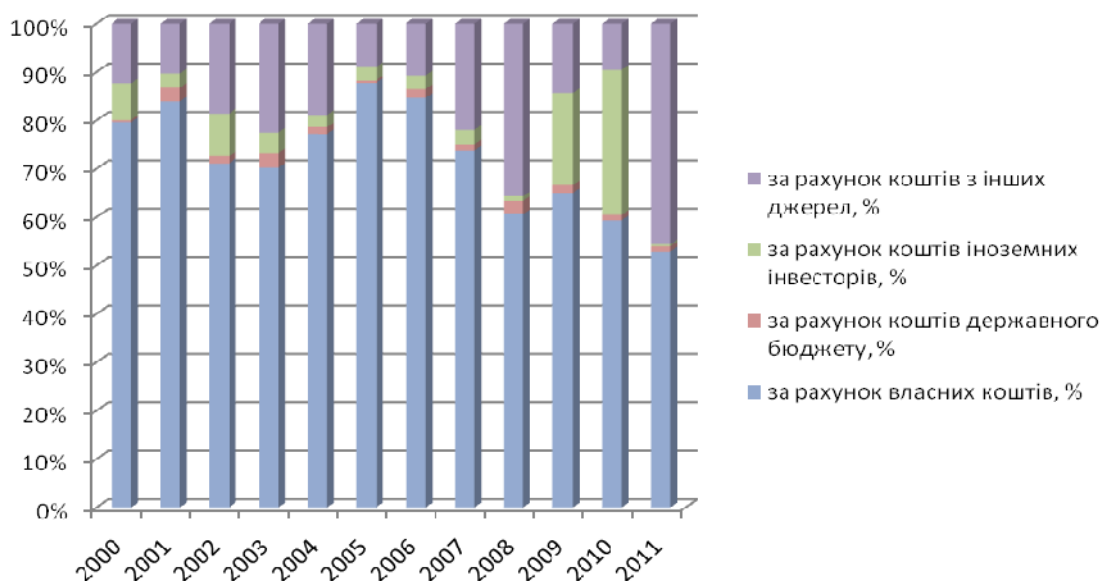


Рис. 3. Динаміка фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні у 2000-2011 рр. у розрізі основних джерел [побудовано за [4]]

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств впродовж останніх десяти років залишаються їх власні кошти, що у 2011 році складає 52,9 % від загального обсягу фінансування і засвідчує зменшення частки даного джерела порівняно з 2000 р. більш як на 20%. Частка фінансування інноваційної діяльності за рахунок державного бюджету в останні роки коливається в межах 1%. Водночас частка іноземних інвестицій, досягнувши у 2010 р. 30%, у 2011 році різко знизилась до 0,4 %.

Разом з тим, аналіз динаміки загального обсягу інноваційних витрат суб'єктів господарювання свідчить про збільшення номінального обсягу інноваційних витрат впродовж останніх років майже у 8,2 рази з 1757,1 млн.грн. до 14333,9 млн.грн. У абсолютному вимірі зростає обсяг іноземного фінансування в Україні, перевищуючи у більшості років обсяги видатків на інноваційну діяльність з держбюджету. Однак, враховуючи, що найбільшу частку в структурі витрат займають витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (від 54,8 % у 2005 р. до 73,2 % у 2011 р.), зростання номінального обсягу інноваційних витрат в цілому та коштів іноземних інвесторів у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств, можна пояснити зростанням імпорту машин, обладнання та програмного забезпечення та загальноекономічними тенденціями щодо динаміки цін, інфляційних процесів та кон'юнктури валютного ринку.

Таким чином, фінансування інновацій в Україні здійснюється переважно за рахунок власних коштів підприємств. Іноземні інвестиції реалізуються переважно у вигляді імпорту машин та обладнання, що не супроводжується вкладенням в необхідному обсязі фінансових ресурсів у технологічні інновації. Держава є доволі пасивною у фінансуванні інноваційного розвитку.

Оцінюючи особливості оновлення основного капіталу та участі у ньому зовнішніх фінансових потоків, слід зауважити, що воно характеризується

певним дисбалансом, оскільки іноземні інвестиції в оновлення основного капіталу знаходяться майже на рівні державних інвестицій. Основним джерелом інвестицій в оновлення залишаються власні кошти підприємств, які коливаються в аналізованому періоді в межах 54%-65%. Починаючи з 2005 року прослідковується активізація інвестицій в основний капітал за рахунок кредитів банків та інших позик з 14,7% у 2005 р. до 17,9% 2011 р. (Рис.4).

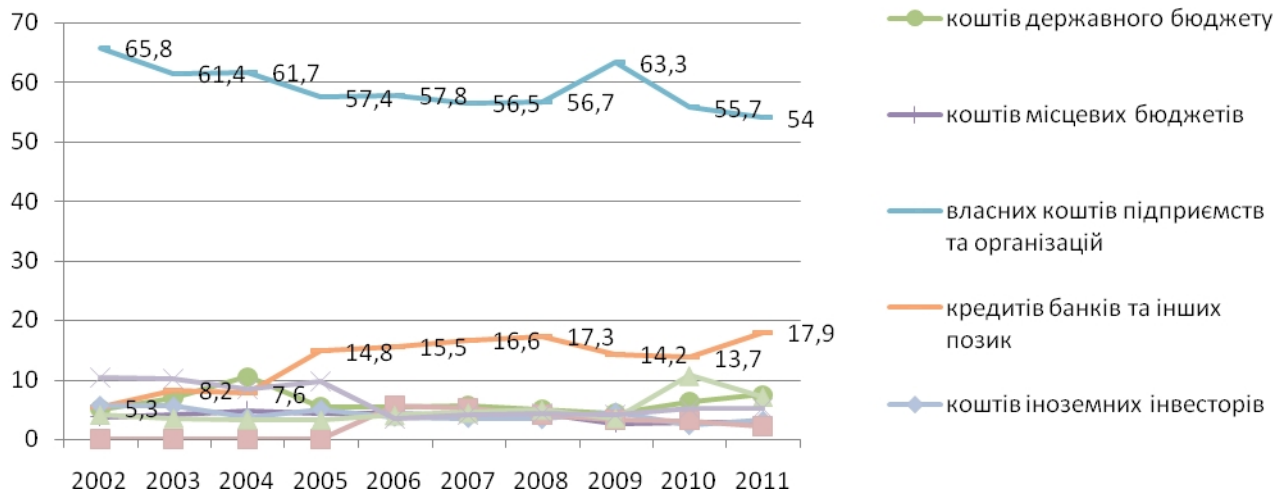


Рис. 4. Структура інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування у період 2002-2011 рр. [побудовано за [4]]

Варто вказати на загальну нестабільність фінансування інвестицій в основний капітал за рахунок всіх джерел, що фактично віддзеркалює загальноекономічні тенденції зміни економічної кон'юнктури.

Практично з кожним роком Україна втрачає свій інноваційний потенціал і цим самим гальмує економічний розвиток та стабільність. За рейтингом Всесвітнього економічного форуму у 2010 р. у сфері формування факторів інноваційного розвитку Україна посіла 42 місце, за оснащеністю сучасними технологіями – 96, у світовому рейтингу глобальної конкурентоспроможності економіки – 82, що свідчить про неефективне використання власного інноваційного потенціалу. Це означає, що позиції України в системі міжнародного поділу праці характеризуються наростаючим відставанням. І це не забезпечує конкурентоспроможність національних продуктів та послуг на зовнішніх ринках. Інноваційні процеси в Україні в цілому варто охарактеризувати як нестійкі й позбавлені чітких стимулів на довгострокову перспективу.

Разом з тим, потенціал та основні чинники України в цілому, за умови їх ефективного використання і вдосконалення, дозволяють забезпечити оптимальні темпи економічного зростання, підвищення життєвого рівня та вихід на глобальні ринки інноваційної продукції.

Підводячи підсумок, варто зазначити, що забезпечення економічного розвитку не зводиться лише до широкого застосування новітніх технологій, це, насамперед, усвідомлення визначальної ролі нового етапу розвитку всієї цивілізації, необхідності технологізації суспільного відтворення, здійснення

технологічної модернізації на основі нової техніки та технології, широкого використання інформаційно-інтелектуальних технологій.

Література

1. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін / Ю.М. Бажал. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с.
2. Белл Д. Соціальні рамки інформаційного суспільства /Д. Белл // Новая технократическая волна на Западе. – М.: Прогресс, 1986. – с. 330-342.
3. Геєць В.М. В.П. Семиноженко. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
4. Державна служба статистики України. [Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>]
5. Жилінська О.І. Науково-технічна діяльність у контексті самоорганізації / О.І. Жилінська. – К.: Парламентське видавництво, 2010. – 552 с.
6. Квартальні передбачення. – К., 1998, квітень. – С.90; Квартальні передбачення. – К., 1999, липень. – С.90-91; Тенденції української економіки, 1999, травень. – С.9-10; Тенденції української економіки, 2000, грудень. – С.32;
7. Кіряков Д.І., Кірякова М.Є. Інтелектуальний потенціал компаній: досвід емпіричного дослідження / Д.І. Кіряков, М.Є. Кірякова // Реформування економіки України: стан та перспективи. Зб. Матер. VI Міжнародн. наук.-практ. конф. – К.: МІБО КНЕУ, 2011. – с.94-97
8. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М.І. Крупка. – Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2001. – 608 с.
9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – К., 2012. – 305 с.
10. Одотюк І.В. Технологічна структура промисловості України: реалії та перспективи розвитку / І.В.Одотюк. – К., 2009. – 304 с.
11. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011 // [Режим доступу: <http://www.oecd.org/sti/oecdsciencetechnologyandindustryscoreboard2011innovationandgrowthknowledgeseconomies.htm#toc>]
12. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / М. Петрина // Економіка України. – 2006. – № 8. – С. 35-40.
13. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоуньер // Новая технократическая волна на Западе. – М.: Прогресс, 1986. – с.392-409.
14. Тофлер О. Третья волна. – М.: АСТ, 1999. – 784 с. [Режим доступу: <http://www.twirpx.com>]
15. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – К.: ЛОГОС, 2003. – 631с.

2.8. ІННОВАЦІЙНІ МОДЕЛІ МІЖСЕКТОРНОЇ ВЗАЄМОДІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Загальносвітові і національні тенденції розвитку свідчать про необхідність і готовність суспільства до переходу на нові парадигми, принципи, механізми й інструменти соціогуманітарного розвитку, які побудовані на співробітництві основних партнерів соціально-економічної політики на різних рівнях ієрархії. Це пов'язано зі змінами загальноцивілізаційних і національних

факторів розвитку, переходом до нематеріальних чинників виробництва, змін структури капіталу, а також загостренням конкуренції та наслідками світової кризи.

Досвід розвитку провідних держав переконливо свідчить про те, що ступінь прогресивності та ефективності перетворень економіки визначається активністю переходу до моделі інноваційно-активної стратегії розвитку. Інноваційно-активний сценарій розвитку дозволяє забезпечити стійке підвищення конкурентоспроможності та ефективності економіки і на цій основі – реальне підвищення якості життя населення. Основою інноваційно-активного сценарію розвитку є диверсифікація економіки і підвищення в ній частки інформаційного та високотехнологічного сектора, а також розвиток галузей, що надають послуги, що сприяють розвитку людського капіталу.

Умови функціонування соціально-економічних систем створюють необхідність розробки і застосування таких теорій, концепцій, механізмів та інструментів управління, які відповідали б не тільки викликам мінливого світу, але й дозволяли б реалізовувати на практиці інноваційну модель розвитку суспільства.

Перехідний стан соціально-економічних систем, а в більшості своїй і кризовий, якщо не систем в цілому, то їх підсистем, породжують задачу уміння управляти в ризикових ситуаціях або вміти, що значно ефективніше, передбачити кризу і володіти методами не тільки попереджувального управління, але і розвитком економічних і соціальних систем і організацій.

Основи теорії управління виникли в ході еволюції прийняття рішень у різних сферах людської діяльності, економіці, виробництві, військовій справі, торгівлі, дипломатії і т.д. для вирішення нагальних суспільних справ. Управління в соціальних системах і організаціях можна розглядати як управління організацією різних рівнів і напрямків діяльності.

Філософський енциклопедичний словник дає наступне визначення організації:

- 1) внутрішня упорядкованість, узгодженість взаємодії більш-менш диференційованих і автономних частин цілого, обумовлена його будовою;
- 2) сукупність процесів або дій, що ведуть до утворення і вдосконалення взаємозв'язків між частинами цілого;
- 3) об'єднання людей, спільно реалізують деяку програму або мету і діють на основі певних процедур і правил.

При функціональному розгляді під управлінням складними системами як створеними людиною (технічними, соціальними, економічними, організаційними), так і природними (біологічними) в самому широкому сенсі може розглядатися функція щодо забезпечення стійкості функціонування системи. Тобто управлінський вплив спрямовано на технічні, біологічні та соціальні, економічні, організаційні системи з метою підтримки їх діяльності та структури.

Під управлінням організаційними системами розуміється механізм прийняття управлінських рішень. Розрив між цілями організації і результатами діяльності по досягненню цих цілей в сучасних умовах виникає через

відсутність механізмів реалізації або досягнення поставлених цілей.

Управлінський вид діяльності залежно від існуючих його концепцій також складається з певного набору дій, процедур, правил, моделей, кодексів і т.д. Розглянемо еволюцію парадигм і механізмів менеджменту організацій. Під механізмом будемо розуміти систему, пристрій, що визначає порядок якого-небудь виду діяльності.

Класично сутність менеджменту здійснюється через наявність таких складових, як міждисциплінарні знання, великий досвід практичної діяльності та вміння передбачати і управляти ризиками. Разом з тим в літературі, присвяченій менеджменту, він розглядається в декількох ракурсах. Перш за все, це найбільш поширений розгляд менеджменту як вплив суб'єкта на об'єкт у зв'язку з досягненням заздалегідь визначеної мети. Ця діяльність в класичному менеджменті реалізується за допомогою таких дій, як формування мети, вибір і підготовка засобів, контролю результатів. При цьому прихильники ситуаційного підходу виділяють найважливіші фактори в конкретній ситуації, а також їх ефект над іншими факторами середовища.

З іншого боку, менеджмент – це наукова область або навчальна дисципліна, в якій переплітаються психологічні, соціологічні, соціально-психологічні, технічні, концептуальні, антропологічні й інші підходи, теорії та моделі. Успіх і досконалість організації залежать від її організації, яка в свою чергу пов'язана з діями її менеджерів. За менеджментом на підприємстві стоїть праця менеджерів. Від того, наскільки вони знають свої ключові ролі і дії, залежить успіх компанії.

Суть нової парадигми розвитку України – перехід до суспільства високої моральності, якості життя, стійкого розвитку (людини, природи, техносфери). Сталий розвиток економічної системи відповідно до нової парадигмою виступає як послідовна еволюція і являє собою рух у напрямку соціалізації, гуманізації та екологізації економіки. У цих умовах сучасні функції держави полягають у наступному: цілепокладання, визначення стратегічного напрямку розвитку і його принципів; узгодження економічних інтересів на всіх ієрархічних рівнях; забезпечення збалансованості розвитку шляхом структурної перебудови суспільного відтворення і узгодження економічної та соціальної політики; забезпечення участі всіх партнерів в забезпеченні загальнонаціональних напрямків розвитку. Таким чином, відбувається зміна парадигми суспільного розвитку з однокритеріальної – зростання багатства (стабілізація і зростання) – на двохкритеріальну – поєднання економічного розвитку з соціальним та екологічним розвитком. Якщо у соціальному аспекті модель сталого розвитку передбачає вибір найбільш значущих для людства соціальних цілей, то в економічній площині ця постановка задачі інтегрується в узгодження пропорцій економічного зростання та економіки соціальних процесів, а також механізмів їх реалізації.

Різноманітні і швидко мінливі умови суспільного розвитку припускають адаптацію до нових умов господарювання і використання сучасних управлінських технологій. У світі відбулися докорінні зміни в методах, використовуваних суспільством для вирішення поточних проблем окремої

людини і населення в цілому по задоволенню їхніх потреб і розвитку. В кінці ХХ століття нова парадигма в управлінні визначила принципи менеджменту, необхідні для вирішення сучасних управлінських завдань в реальних умовах. Цими принципами стали системність, ситуаційність, гнучкість, адаптивність, а також соціальна спрямованість і безконфліктна політика в соціальному секторі, заснована на розвитку механізмів взаємодії (кооперації). Це передбачає розробку механізмів та інструментів формування умов, що забезпечують довгостроковий стійкий розвиток світової економіки і держав, особливо в посткризовий період, на основі консолідації державної політики, досягнень науки та ініціатив бізнесу та громадського сектору.

Створення партнерств з метою розвитку, які є добровільними багатосторонніми ініціативами щодо забезпечення сталого розвитку, є таким механізмом. Партнерство означає залучення представників різних верств суспільства, державних і громадських організацій, науки, а також бізнесу у вирішення загальнонаціональних завдань економічної та соціальної інфраструктури.

На Саміті Тисячоліття ООН у 2000 р. лідери більшості країн світу (189 країн) прийняли Декларацію Тисячоліття «Цілі Розвитку Тисячоліття» (ЦРТ), в якій зафіксовані основні цілі, напрями та завдання соціально-економічної політики до 2015 р. Орієнтирами розвитку цих країн на перспективу стали 8 цілей, реалізація яких конкретизована 18 завданнями і визначена більше 40 показниками. ЦРТ спрямовані на збереження населення планети, на підвищення якості та рівня життя, на безпечне стійку навколишнє середовище, а також глобальна співпраця заради розвитку. Україна з урахуванням особливостей національного розвитку адаптувала сім цілей і визначила їх стратегічними орієнтирами розвитку до 2015 р. З метою конкретизації напрямків розвитку людини на рівні регіонів Донецька обласна державна адміністрація підтримала пропозицію Мінекономіки України про розробку регіональних цілей розвитку тисячоліття.

Для досягнення ЦРТ необхідною умовою є консолідація зусиль влади, бізнесу та громадськості – трьох складових суспільства. Встановлення партнерських відносин між владою і бізнесом, активізація діалогу між державою і суспільством є запорукою прогресу, спрямованого на досягнення ЦРТ. Ефективна взаємодія соціальних партнерів, досягнення оптимального балансу і розподілу сфер відповідальності між державою, бізнесом і суспільством повинні прискорити людський розвиток. Держава, беручи відповідальність за досягнення ЦРТ, забезпечення соціальних гарантій, підвищення рівня життя населення країни, забезпечення гарантії прав власності, сприяння бізнесу та сприятливого підприємницького клімату, натомість отримує підтримку суспільства і національного капіталу, а також дотримання ним встановлених державою норм і правил; рівновагу між суспільством та капіталом. Бізнес активно залучає досвід і знання ділових кіл до формування соціально-економічної політики з урахуванням викликів ЦРТ. Завдання глобального розвитку, вихід вітчизняного бізнесу на європейські ринки, співпраця з іноземними інвесторами та постійно зростаюча конкуренція

вимагають від бізнесу дотримання загальноприйнятих у світі стандартів – соціальної відповідальності, прозорості, готовності звітувати перед суспільством. Таким чином, створення механізмів досягнення консенсусу між владою, підприємницькими структурами та суспільством має забезпечити як виконання завдань ЦРТ, так і проведення необхідних Україні реформ.

Одним з факторів підтвердження реалізації завдань ЦРТ та принципу соціальної спрямованості управління є прийняття Глобального договору та створення організації Всесвітньої Ради підприємців зі сталого розвитку (WBCSD). Глобальний договір – найбільша ініціатива в світі для розвитку відповідального корпоративного громадянства. Мережа Глобального договору (ГД) в Україні розпочала своє існування у 2006 р., об'єднавши 34 компанії та організації. З тих пір українська мережа розширилась до більше 180 членів і продовжує збільшуватись. Місією мережі Глобального договору в Україні є просування корпоративної соціальної відповідальності в країні і просування членів мережі в реалізації 10 принципів ГД через навчання, діалог, партнерство.

У червні 2012 р. відбулася Конференція Організації Об'єднаних Націй з питань сталого розвитку – Ріо +20. Учасники визнали, що здійснення сталого розвитку буде залежати від партнерства між державним і приватним секторами і заявили про підтримку національних нормативних директив з корпоративної соціальної відповідальності. Бізнес закликали до партнерства (для розвитку екологічно чистих технологій та видалення відходів) та стимулювання фінансового внеску бізнесу з урахуванням місцевих співтовариств у: підтримку стратегій розвитку «зеленої економіки» та сталого ведення сільського господарства, управління земельними ресурсами та розвиток сільських регіонів; відновлення та збереження природних ресурсів та екосистем; соціальне та комунальне обслуговування населення; створення гідних робочих місць, в тому числі для жінок і молоді; пом'якшення наслідків зміни клімату; на цілі зовнішньої допомоги.

Центр «Розвиток КСВ» ініціював розробку стратегічного бачення «Підприємство 2020: роль бізнесу в суспільстві», яка відобразить бачення України в 2020 – зміни, соціальні та екологічні ризики, очікування суспільства щодо бізнесу і те, як останній може знайти вирішення проблем суспільства у стратегіях свого розвитку.

Ініціатива 2020 має мету узагальнити досвід стратегічного планування найуспішніших компаній України і розробити таку національну модель співпраці бізнесу та суспільства, де компанії будуть враховувати соціальні та екологічні питання в своїх бізнес-стратегіях. Ініціатива сфокусується на 7 сферах: освіта, здоров'я нації, демографічні зміни, довкілля, інновації та технологічна готовність, ринок праці, інфраструктура та розвиток регіонів.

Ініціатива покликана об'єднати компанії, неурядові організації, медіа, університети, державні органи, аналітичні центри заради успішного і прогнозованого майбутнього України. До ініціативи вже приєдналися: Міністерство екології та природних ресурсів, Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, Державне агентство України з інвестицій та розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку,

Українська мережа Глобального договору ООН, Європейська бізнес-асоціація, Український національний комітет Міжнародної торгової палати, Агентство США з Міжнародного розвитку (USAID), Центр соціально-економічних досліджень «CASE Україна», Одеський національний економічний університет, Метінвест і інші організації.

В даний час в Україні ефективний розвиток інститутів взаємодії влади, бізнесу і суспільства стає однією з основних умов формування результативної економічної політики, підвищення інноваційної й інвестиційної активності як в окремих регіонах, так і в цілому по країні. Така взаємодія в побудові регіональних стратегій дозволить підвищити ефективність бюджетного сектора економіки, а також, при збільшенні темпів зростання ВВП, знизити витрати всіх рівнів при реалізації інфраструктурних проектів.

Головні завдання взаємодії влади, бізнесу і суспільства: забезпечення соціального партнерства, тобто забезпечення взаєморозуміння між різними групами взаємодії (бізнес, влада, суспільство); вирішення насущних питань і проблем, що виникають перед суспільством; створення умов для комплексного розвитку території та населення; забезпечення пріоритетів економічного розвитку і, в практичному плані, діяльності бізнес-структур.

Організація міжсекторної взаємодії вимагає чіткого визначення ролей та розмежування обов'язків. Це, перш за все, залежить від зобов'язань, закладених на законодавчому рівні, у статутах і положеннях організацій і реально існуючих можливостей.

Статус і можливості місцевої влади дозволяють надавати наступні послуги своїм партнерам (бізнес- і громадським організаціям): дозвільні; охоронні; регулятивні; третейські (дозвіл конфліктних ситуацій); представницькі (популяризація іміджу комерційних та неурядових організацій); організаційні; проектні (стратегічне планування розвитку території).

У свою чергу комерційні структури беруть на себе такі зобов'язання: виробництво корисних з суспільної точки зору продуктів і послуг (обумовлене, перш за все, ринковими законами, а не директивами, договорами або зобов'язаннями); розширення сфери трудової зайнятості; забезпечення захищеності свого персоналу; участь в вирішенні поточних питань соціального і культурного розвитку суспільства; благодійна робота, спрямована на соціально незахищені верстви населення, участь у розробці комплексного планування розвитку території та реалізації цього планування.

Для громадських організацій головною функцією є визначення інтересів і потреб найбільш активних громадянських груп. Крім того, дані організації, в залежності від свого профілю, можуть займатися наступними видами діяльності: дослідницька; інформаційна та видавнича; культурно-просвітницька; контролююча (правове регулювання, якість товарів і послуг, екологія і пр.); соціальна (благодійність у відношенні слабо захищених груп населення); комунікативна (суспільні зв'язки) і т.д.

Основною моделлю взаємодії серед названих слід визнати соціальне партнерство, яке передбачає конструктивно взаємовигідне співробітництво між трьома секторами суспільства – державними структурами, комерційними

підприємствами та некомерційними організаціями, з метою вирішення суспільно значущих проблем в інтересах всього населення або його окремих груп.

Державно-приватне партнерство (ДПП) є однією з форм взаємодії, а за економічним змістом являє економіко-правовий механізм узгодження інтересів і забезпечення рівноправності держави і бізнесу в рамках реалізації соціально-економічних проектів, спрямованих на досягнення цілей державного управління. ДПП – це інституціональний і організаційний альянс між державою та бізнесом з метою реалізації національних і міжнародних, масштабних і локальних, суспільно значимих проектів в галузі економічної та соціальної інфраструктур і національних пріоритетів.

Сучасне законодавство по міжсекторній взаємодії в Україні регламентується такими законодавчими актами, як: Закон України «Про благодійництво та благодійні організації»; Закон України «Про державно-приватне партнерство»; Закон України «Про соціальний діалог в Україні».

Також необхідно відзначити такі ефективні форми партнерства, як: корпоративну соціальну відповідальність (КСВ), ендаумент, фандрайзинг, соціальні мережі, лобізм. Корпоративна соціальна відповідальність - це досягнення комерційного успіху шляхами, заснованими на етичних принципах, повазі людини, спільноти і навколишнього середовища. Реалізація моделі соціально відповідального бізнесу приносить користь бізнесу і суспільству, а також сприяє соціальному, економічному і екологічно стійкого розвитку. Ендаумент – цільовий фонд, призначений для використання в некомерційних цілях, як правило, для фінансування організацій соціального сектора: освіти, медицини, культури. За економічним змістом це фонд, який наповнюється переважно за рахунок благодійних внесків. Ендаумент може інвестувати свої кошти з метою отримання доходу, однак зобов'язаний направляти весь отриманий дохід на користь тих організацій, для підтримки яких він був створений. Фандрайзинг являє собою управлінську технологію збору коштів від представників комерційного сектору з метою здійснення соціогуманітарних проектів. Комерційний сектор в даному випадку розуміється широко і включає всі джерела недержавного фінансування – будь то індивідуальні або корпоративні. Фандрайзинг також відноситься до системи професійних навичок і технік для залучення грошей в організацію з джерел в комерційному секторі. Під соціальною мережею розуміється безліч акторів, які можуть вступати у взаємодію один з одним і зв'язки між якими є соціальними, тобто дружба, спільна робота або обмін інформацією. Соціальна мережа являє собою соціальну структуру, що дозволяє спілкуватися групі користувачів, об'єднаних спільним інтересом. Лобізм у сучасному розумінні являє систему і практику реалізації інтересів різних груп (союзів і об'єднань) громадян шляхом організованого впливу на законодавчу та адміністративну діяльність державних органів.

В даний час в Україні з'явилися паростки розуміння з боку держави, бізнесу, громадських організацій про необхідність партнерства у вирішенні соціальних проблем.

Сучасні великі українські відповідальні компанії, що зарекомендували себе на благодійних ринках, прагнуть переходити від традиційної благодійності до більш стратегічним форм взаємодії – системної благодійності та соціальної відповідальності, зокрема до соціального інвестування економіки регіонів. В якості прикладів проектів можна назвати: «Професіонали майбутнього» (компанія «МТС-Україна»); «Інвестиції в розвиток регіонів присутності» (компанії «СКМ», «Галнафтогаз», «Астарта-Київ»); «Проект з відновлення Свято-Троїцької церкви в Києві» (компанія «Смарт-холдинг»), «Маловідома Україна» (компанія Оболонь), «Допомогти так легко» (компанія «Астеліт (life)»); «Подумай про життя!» («Діамант Банк»).

Ще однією особливістю сучасного суспільства є те, що сьогодні громадські організації вирости в самостійний сектор суспільних відносин – «третій сектор», який реально діє. Так, широко відомі такі соціальні проекти: «Рак виліковний», «Зупинимо туберкульоз» (Благодійний Фонд Ріната Ахметова «Розвиток України»); «Колиски надії», «ЗАВТРА.UA» (Благодійний Фонд Віктора Пінчука); «Мій затишний дім» (група компаній «Ніко»); «Зігрій любов'ю дитину» (спільний проект державної влади та бізнес-еліти, представниками якої є В. Пінчук, Р. Ахметов, А. Фельдман, І. Коломойський, Д. Фірташ, П. Порошенко, В. Бойко, К. Жеваго). Загальновідомі також проекти, ініційовані громадськими організаціями: «Інноваційні форми сприяння працевлаштуванню та самозайнятості населення Донецької області в умовах економічної кризи», «Стратегічне планування по проблемі туберкульозу в пілотних регіонах Донецької області» (Асоціація «Соціально-економічні стратегії та партнерства»); проект «Сприяння розвитку соціальної інфраструктури» («Український фонд соціальних інвестицій»); «Мережевий проект соціальних інвестицій по створенню «Будинків довголіття» на основі соціальних карт для бізнесу», «Створення соціальних інкубаторів», «Розвиток соціального туризму» (Асоціація соціальних підприємців України); «Інклюзивна освіта для дітей з особливими потребами в Україні» (Всеукраїнський фонд «Крок за кроком»); «Бачити серцем» (Донецький Благодійний Фонд «Доброта») тощо.

Пріоритетними напрямками для розвитку управлінської технології взаємодії держави, бізнесу та суспільства при реалізації соціальних проектів є: формування сприятливих умов розвитку партнерства; посилення нормативно-правового забезпечення; посилення ефективної державної підтримки і гарантій цивілізованого і соціально відповідального бізнесу; створення єдиного державного органу з питань державно-приватного партнерства; більш ретельне опрацювання проектів з боку держави та бізнесу за участю громадськості; соціальний контроль у проектуванні та прозорість моделей і механізмів партнерства.

Таким чином, ефективній взаємодії влади, бізнесу і суспільства перешкоджають такі фактори: відсутність практики діалогу; взаємні підозри і недовіра; суспільство завжди підозрює державу в тому, що влада прагне підпорядкувати його своєму впливу, в свою чергу держава зазвичай невдоволено недостатньо активною участю суспільства в державному розвитку;

недовіра суспільства бізнесу поширюється на багато питань – від монопольного захоплення окремих сегментів ринку до звинувачень у використанні шкідливих і токсичних технологій і порушень прав та умов праці найманих робітників; внаслідок цього громадської думки і з'явилося безліч впливових громадських організацій, профспілок і сформувалася європейська модель корпоративної соціальної відповідальності; влада ставиться з недовірою до бізнесу, вважаючи, що той «недоплачує» податки і т.п.; велика частина суспільства не прийняла підсумки приватизації; прагнення влади монополізувати процеси прийняття стратегічних рішень; відсутність прагнення центральних органів влади обмежити власні функції; низька ступінь самоорганізації представників комерційних структур; неадекватна реальному положенню система розподілу доходів серед населення; недостатня інформованість про діяльність та мотиви інших секторів у благодійній сфері та соціальних інвестиціях; відсутність прозорості в організації бізнесу; відсутність прозорого та зрозумілого бізнесу механізму прийняття управлінських рішень; взаємовиключні мотивації: мета бізнесу – отримання прибутку, мета суспільства – економія особистого бюджету, мета влади – використання адміністративного ресурсу, часто суперечить інтересам і бізнесу, і населення; відсутність професійних управлінців, які вміють управляти нематеріальними активами (довіра, репутація, унікальний досвід працівників, мінімізація ризиків і використання можливостей, що надаються середовищем зовнішніх зацікавлених сторін, побудова інформаційних мереж та комунікацій із зацікавленими сторонами); нестійкі, постійно мінливі, регулярно порушуються «правила гри» між владою, бізнесом і суспільством; відсутність зворотного зв'язку з громадськими організаціями відсутність методик взаємодії.

Для регулювання взаємодії влади, бізнесу і суспільства необхідно: не заважати законослухняному бізнесу; створювати стандарти і моделі, що дозволяють бізнесу брати участь не тільки в економічному розвитку, а й у соціальному проектуванні суспільства; пільгове оподаткування; адекватне регулювання ринку; контроль монополізації; підтримка здорової конкуренції; прийняті владою закони повинні виконуватися і бути спрямовані на успішний розвиток бізнесу; висвітлення соціальних проектів та ініціатив бізнесу, спрямованих на підтримку суспільства; популяризація позитивного досвіду благодійництва через соціальну рекламу; відкритий і конструктивний діалог, заснований на принципах взаємної довіри та поваги.

2.9. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ НАУКОВОЇ Й ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРИМНОЖЕННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Неухильне зростання процесів інформатизації суспільства доводять думку про те, що конкуренція на міжнародних ринках виходить на новий виток розвитку, з'являються все нові і нові учасники, що у недалекій перспективі приведе до освітнього та інноваційного перерозподілу сфер впливу. Активізація

інноваційних процесів в економіці, використання потенціалу науки в результаті технологічної модернізації економіки вимагають нині більш інтенсивного використання інтелектуальних і науково-технічних ресурсів у виробничих процесах, що дозволить забезпечити позитивну динаміку економічного розвитку на інтенсивній основі.

В Україні можна говорити про появу «інтелектуальної пустелі» та «інтелектуального болота». Ці нові економічні категорії слід трактувати у двох аспектах: з одного боку інтелектуалізація праці та запровадження новітніх технологій, здебільшого, мають місце у великих промислових центрах, тобто тут акумулюється висока концентрація інтелекту, тоді як провінція залишається осторонь від більшості суспільно-політичних та економічних процесів; з іншого боку – названі категорії можна застосувати до галузей національної промисловості, а саме: в Україні відбувається швидкий розвиток тимчасово прибуткових галузей поряд з необґрунтованим занепадом перспективних [1, с. 149].

Якщо вести мову про регіональний розріз, то найбільша кількість наукових організацій розташована, як правило, у мегаполісах України – Дніпропетровській, Київській, Харківській, Донецькій, Одеській та Львівській областях (рис. 1).

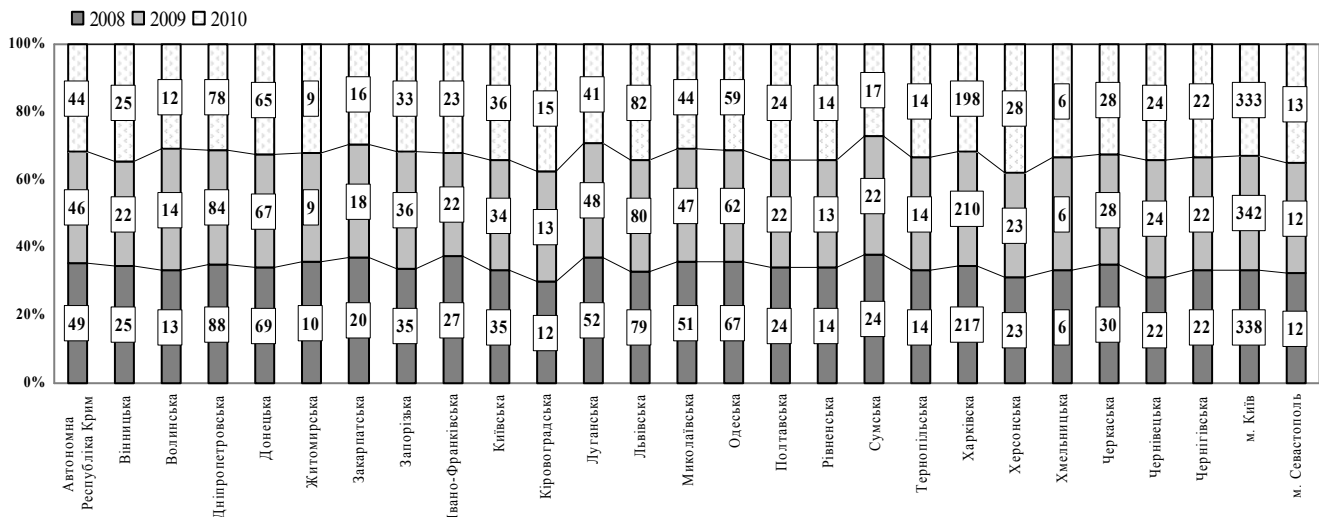


Рис. 1. Кількість наукових організацій за регіонами України [10, с. 163]

Лідерами станом на 2010 рік залишаються міста Київ та Харків, незважаючи на значне зниження від попереднього року на 9 і 12 наукових організацій відповідно. Найнижча їх кількість прослідковується у Хмельницьку та Житомирі.

Слід віддати належне С. Дацюку [2, с. 315] за те, що він публічно наголосив на існуванні проблеми деінтелектуалізації українського суспільства і виникнення інтелектофобії, а також сформулював причини їх появи (снобізм і замкненість, спричинення криз, втеча в бізнес, домінування в суспільстві цінностей споживання, переконання бізнесу в нездатності вітчизняних інтелектуалів генерувати якісні інтелектуальні продукти, традиції тощо) і наслідки (вмирає мислення і припиняється розвиток, вмирає філософія, наука,

інтелектуальне середовище, інтелектуальна комунікація тощо). Основну ж небезпеку інтелектофобії автор розкрив чудовим перефразуванням відомого вислову: «... хто не годує власних інтелектуалів – годує чужих».

Саме, тому важливим є економічне підґрунтя розуміння цінності наукової еліти для українського суспільства та її взаємодії зі споживачами наукового продукту у приватному та державному секторах економіки. Порівняльний аналіз джерел фінансування науково-дослідних розробок в Україні у загальному підсумку, показав, що має місце хоч і незначна, однак позитивна тенденція до зростання: 8 995 893,9 тис. грн у 2010 році в порівнянні з 7 822 209,8 тис. грн у 2009 році. В основному розвиток наукової сфери відбувається за рахунок коштів державного бюджету та замовників (підприємств, організацій України та інших країн) (табл. 1).

Таблиця 1

**Джерела фінансування наукових та науково-технічних робіт,
тис. грн [7, с. 81]**

	1995	2000	2005	2009	2010
Всього	651 962,0	2 046 339,0	5 160 399,8	7 822 209,8	8 995 893,9
держбюджету	244 896,1	614 513,5	1 711 174,5	3 398 553,5	3 704 338,6
кошти місцевих бюджетів	26 473,6	30 626,0	25 717,3
кошти фондів спеціального призначення	53 925,2	18 582,4	24 937,6	40 797,5	48 303,6
власних коштів	14 582,5	61 294,6	338 484,8	629 376,8	872 033,7
коштів замовників підприємств, організацій України	233 375,9	785 788,4	1 680 100,3	1 870 820,7	1 961 174,5
іноземних держав	101916,3	477079,1	1258037,9	1743426,1	2315863,6
інших джерел	3 266,0	89 081,0	121 191,1	108 609,2	68 462,6

При цьому частка останнього джерела продовжує зростати більш значними темпами. Так, витрати підприємств та організацій України зросли у 2010 р. в порівнянні з 2009 р. на 90353,8 тис. грн., в той же час як частка надходжень з боку іноземних держав за аналогічний період зросла майже у 1,1 раза.

Якщо вести мову про фінансування наукових та науково-технічних робіт за секторами діяльності (рис. 2), то найвищими показниками характеризується підприємницький сектор – 5156185,7 тис. грн у 2010 році.

Зростання обсягів даного ресурсу є свідченням того, що результати роботи наукових установ знаходять підтримку і вихід на ринок, а вітчизняні науково-дослідні установи попри складнощі розвитку й далі виконують наукові дослідження на світовому рівні і знаходять додаткові кошти за межами України. У той же час, хотілось б бажати кращого рівня фінансування з боку сектора вищої освіти, розміри якого перевищили показники 2009 року на 53118,8 тис. грн.

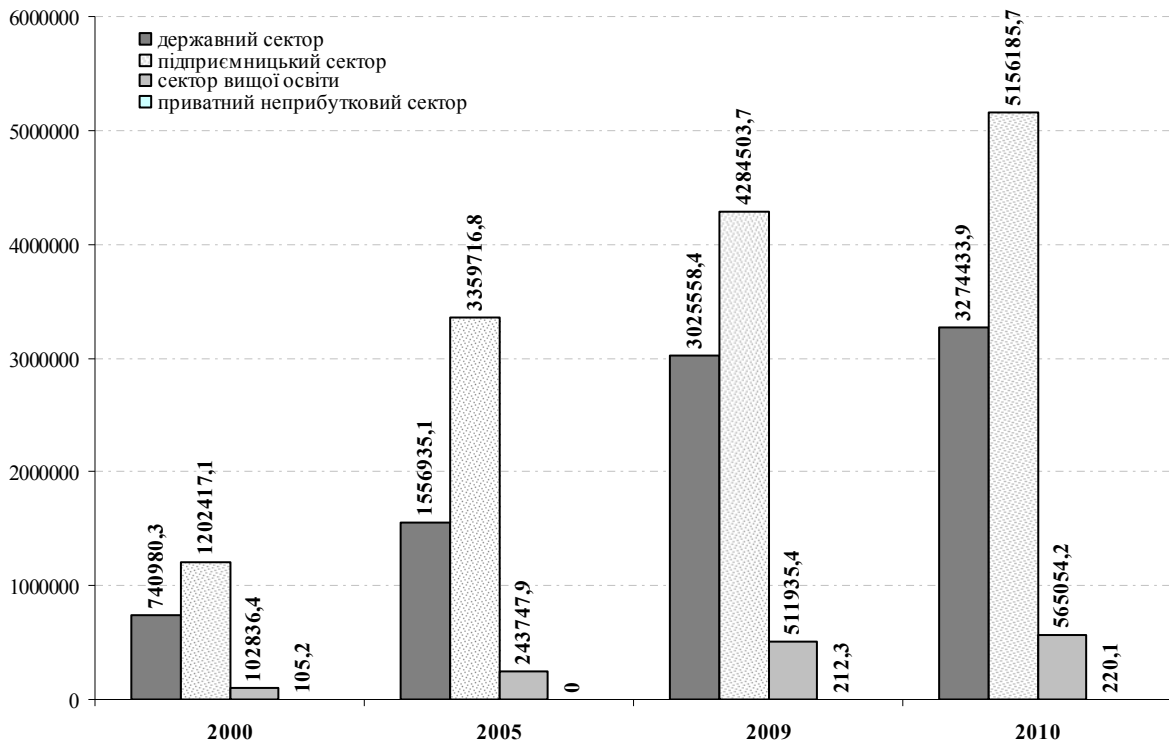


Рис. 2. Фінансування наукових та науково-технічних робіт за секторами діяльності, тис. грн [10, с. 82]

Збільшення частки витрат на розвиток освіти і науки забезпечить подолання розриву між технологічною складністю робіт та фактичним рівнем професіоналізму, забезпечить оновлення матеріально-технічної бази науки. Створення локальних інноваційних осередків у вигляді технополісів і технопарків інтегруючих передові наукові дослідження і освітні програми повинні забезпечити надання доступу для талановитих науковців з периферії до великих наукових центрів.

Результатом незначних фінансових асигнувань в наукові дослідження, невмілих дій адміністративних структур є погіршення іміджу вченого, що веде до неухильного зменшення числа осіб, які б бажали займатися науковою діяльністю. Сьогодні рівень насиченості економіки науковими кадрами в Україні – 5,8 учених, у тому числі 3,8 дослідників на 1 тис. населення – критично низький. Наприклад, у Польщі ці показники становлять 8 і 6,8 відповідно, у Литві – 12 і 8,7, в Угорщині – 12,6 і 8,4. Сьогодні менше 4 % випускників ВНЗ – фахівці в галузі природничих наук, тоді як у США і Фінляндії таких 9 %, Швейцарії і Німеччині – 10 %, Республіці Корея – 11 %, Франції – 13 %, Великобританії – 15 % [11, с. 38]. Якщо брати до уваги віковий ценз, то структура аспірантів та докторантів має суттєві відмінності. Так, переважна більшість (78 %) аспірантів має вік до 30 років (38% – до 25 років, 40 % – 25-29 років), тоді як більшість докторантів (43 %) вже досягли 40 років і старші. У відповідності до даних держкомстату кількість докторів наук зайнятих в економіці України в 2010 році у віці 31-40 років склала лише 529 осіб, в той час як у віці від 61-70 р. 4099 осіб. Даний факт є надзвичайно негативним, оскільки результати відсутності молодшої зміни призводять до

деградації досліджень на всіх рівнях. Фактично, без професійних науковців країна приречена на інтелектуальну деградацію. Відтак підтримка молодих учених пріоритетна для держави. Відбувається значна деформація у підготовці наукових кадрів вищої кваліфікації, а саме на фоні зменшення кількості кандидатів та докторів наук фізико-технічного профілю проходить інтенсивне зростання кількості дипломованих економістів, політологів та представників інших соціогуманітарних спеціальностей. Залишаючи осторонь уваги держави сферу якісного відтворення кадрового потенціалу української науки і освіти, перед країною постане загроза не лише реалізації нової моделі розвитку економіки, але й збереження критичної маси науковців, здатних розуміти досягнення світового рівня.

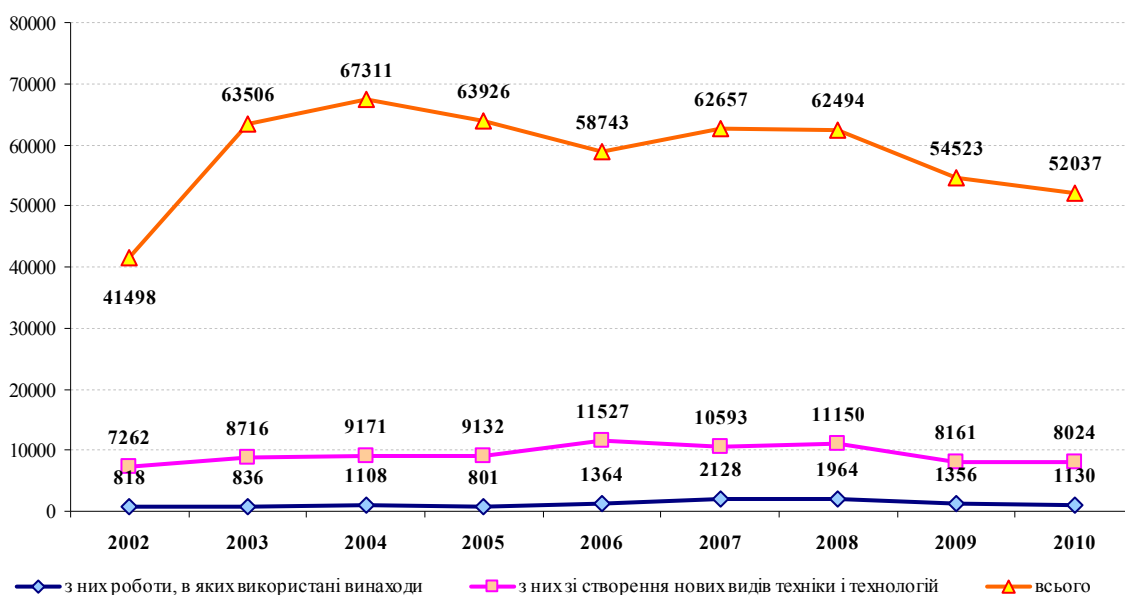


Рис. 3. Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт, одиниць

Кількість робіт, що виконувались науковими організаціями України протягом 2010 р. зменшилась на 4,6% і становила 52,0 тис., з яких понад дві третини упроваджено у виробництво або мали інші форми широкого застосування. Із загальної кількості робіт 12,0% спрямовано на створення нових видів виробів, 36,6% яких – нові види техніки; 11,0% – на створення нових технологій, майже 45% яких – ресурсозберігаючі; 2,7% – на створення нових видів матеріалів; 1,3% – нових сортів рослин, порід тварин, а також 14,9% – зі створення нових методів і теорій, більше половини яких були використані у подальшій роботі [7, с. 136].

Однією з причин занедбання розвитку української науки стає скорочення платоспроможного попиту вітчизняних підприємств на інтелектуальні та науково-технічні рішення. У більшості випадків інновація є дорогим заходом і підприємства, що виконують НДР, повинні вкладати кошти в технічне обладнання та заробітну плату висококваліфікованого персоналу. Ці витрати є досить високими і не гарантують швидку окупність. Якщо, наприклад, створюється винахід, виникає необхідність його захистити, при цьому методи захисту також потребують коштів.

Найбільшими споживачами винаходів та корисних моделей у промисловості у 2005-2009 рр. були машинобудування (в середньому у галузі за 2005-2009 рр. застосовувалось 50,6 % всіх використаних ОІВ у промисловості), металургія (11,8 %), хімічне та нафтохімічне виробництво (11,3 %). Це пояснюється переважно експортною орієнтацією цих галузей і, відповідно, необхідністю підвищувати власну конкурентоспроможність на світових ринках, у т.ч. шляхом впровадження інтелектуальних і науково-технічних ресурсів у виробництво [8]. Зменшення кількості створення нових видів техніки та технологій веде до того, що Україна зазнає подвійних втрат, пов'язаних з неотриманням економічної вигоди від розробок, не впроваджених у своїй економіці та безкоштовним використанням вітчизняних розробок за кордоном.

Це призводить до виникнення низки загрозливих тенденцій в економіці, які полягають у наступному [9].

1. Низький рівень інтелектуалізації експорту, що призводить до закріплення за Україною сировинної експортної орієнтації. Частка високотехнологічного експорту у загальному обсязі експорту товарів з України протягом 2005-2010 рр. була мізерною і становила у середньому близько 1 %, у І кв. 2011 р. вона була на рівні 0,8 %. Наприклад, у розвинутих країнах високотехнологічний експорт є вагомою частиною зовнішньої торгівлі в цілому: у Франції його частка у товарному експорті у 2006-2009 рр. в середньому складала 20,8 %, у Фінляндії – 20,5 %, у Німеччині – 15,3 %, в Японії – 19,8 %, у Південній Кореї – 32,0 %, у Швейцарії – 23,0 %, у Сполученому Королівстві – 24,0 %, у США – 27,3 %.

2. Посилення залежності від імпорту високотехнологічних товарів, що загрожує збільшенням від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами, негативно позначається на розвитку вітчизняних високотехнологічних виробництв. Протягом 2005-2011 рр. у зовнішній торгівлі України високотехнологічними товарами фіксується значне негативне сальдо, коефіцієнт покриття імпорту експортом по високотехнологічних товарах є низьким.

3. Зниження ефективності виробничих процесів внаслідок використання застарілих технологій, які є ресурсо- та енергоємними. Так, на підприємствах металургійній галузі, які є найбільш ресурсо- та енергоємними, впровадження нових технологічних процесів, зокрема, маловідходних, ресурсозберігаючих та безвідходних, є незначним. Протягом 2005-2009 рр. в середньому щорічно впроваджувалось лише 36 таких технологічних процесів або 5,6 % від їх загальної кількості у промисловості.

4. Низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, порівняно з іноземними аналогами внаслідок використання технологічних процесів, які не дозволяють виготовляти продукцію, що є новою або значно поліпшеною за своїми властивостями чи способом використання.

5. Наростаюче науково-технологічне відставання України від розвинутих країн, що проявляється у домінуванні старих технологічних укладів в

промисловості та стає на заваді здійсненню структурної перебудови промислового сектору держави.

В Україні впровадження інновацій поки що залишається на недостатньому рівні, бо за останні роки рівень інноваційної активності, так і не досягнув рівня країн «помірних новаторів» (рис. 4). За загальним інноваційним індексом наша держава відноситься до країн, що наздоганяють, розділяючи однакові позиції у рейтингу з Росією, Болгарією та Хорватією, випереджаючи, при цьому лише Туреччину, Румунію і Латвію. За підіндексом «інноваційна система» ми займаємо лише 56 позицію, що вказує на надмірно високий рівень пасивної адаптації до нововведень та недостатньо високий рівень інноваційної спроможності 37 позиція у 2011 році у порівнянні з 31 у 2008 р.

Саме аутсайдерська позиція щодо фінансування наукових досліджень та розвитку:

а) залишає більшість наукових відкриттів на стадії проекту, досліджу;

б) змушує проводити наукові дослідження за кордоном або ж за кошти іноземних інвесторів, цим самим підвищуючи рейтинг зарубіжних ВНЗ й ранг інших країн;

в) веде до втрати авторства на власні винаходи внаслідок нездатності запатентувати й підтримувати патенти у різних країнах, і, відповідно, автоматичне позбавлення отримувати роялті – цим самим опосередковано фінансуючи високорозвинені економіки;

г) спричиняє закриття міждержавних науково-дослідних програм (зокрема україно-російська з нанофізики і наноелектроніки) та автоматичне позбавлення отримати належні результати внаслідок диспропорцій фінансування не на користь української сторони (табл. 2).

г) спонукає до пошуку підробітків вчених у різноманітних міжнародних програмах, здебільшого в Європі, США та Японії. Серед найбільш відомих програм – INTAS, гранти Єврокомісії (Framework), фінансовані американцями НТЦ (для України – УНТЦ), CRDF, фонд ЄЕС, гранти НАТО. Позитивом є те, що із цього вітчизняна наука отримує певний гешефт, позаяк відкриваються джерела додаткових коштів, підвищується кваліфікація, здійснюється забезпечення своїх колег необхідною літературою та зразками для досліджень;

д) посилює масовий «відплив умів» і результатів наукових робіт за межі України. За даними президії НАНУ, за останніх 15 років на постійне місце проживання за кордон виїхали 600 співробітників наукових установ Національної академії. Серед тих, хто виїхав, – 105 докторів наук і 327 кандидатів наук. Останніми роками кількість наукових співробітників-емігрантів в Україні зменшилася більш ніж у десятеро, порівняно з першою половиною 90-х рр. [4].

Розподіл за віковим цензом кандидатів наук, які виїхали за кордон, показує, що найбільш активною є категорія фахівців віком від 31 до 40 та від 41 до 50 років, що цілком логічно через бажання багатьох вчених ще чогось досягнути в науці.

Індекс економіки знань: Україна та деякі країни Європи у 2009-2010 рр.

Країна	Індекс економіки знань	Місце країни у рейтингу	Місце країни за складовими індексу (підіндекси):		
			Економічні стимули та інституції	Інноваційна система	Освіта і людські ресурси
Данія	9,52	1	2	5	1
Швеція	9,51	2	8	2	7
Фінляндія	9,37	3	10	3	3
Великобританія	9,10	7	12	11	15
Німеччина	8,96	12	14	18	19
Естонія	8,42	21	20	36	22
Ізраїль	8,01	26	26	9	42
Чеська Республіка	7,97	28	27	31	24
Литва	7,77	31	31	45	17
Польща	7,41	37	37	38	29
Румунія	6,43	47	45	60	48
Україна	6,00	51	80	56	26
Росія	5,55	60	127	41	38
Туреччина	5,55	61	44	55	87
Казахстан	5,05	72	70	92	39

Рейтинги України та інших країн за підіндексом «інноваційна система»

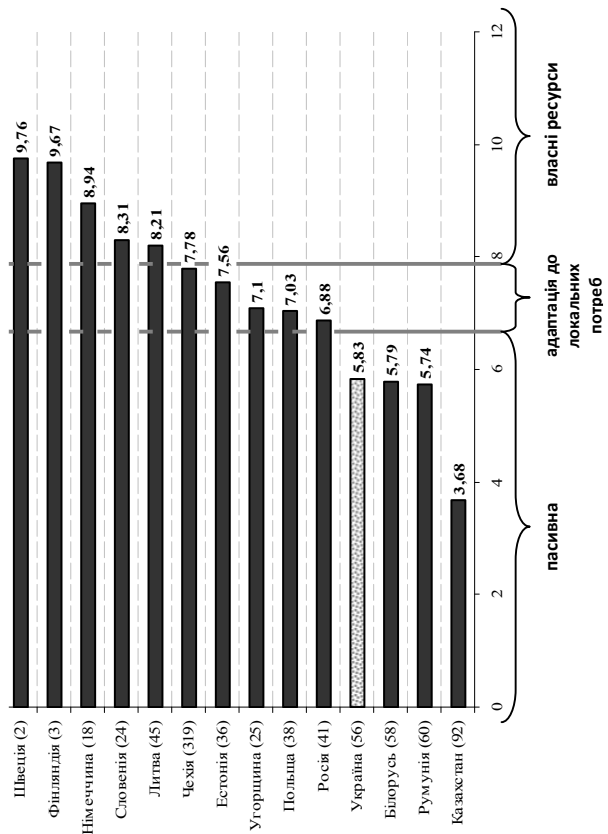
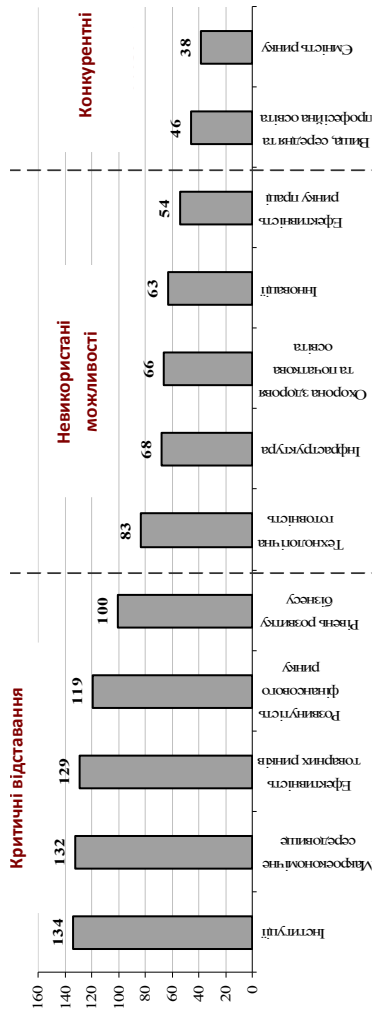


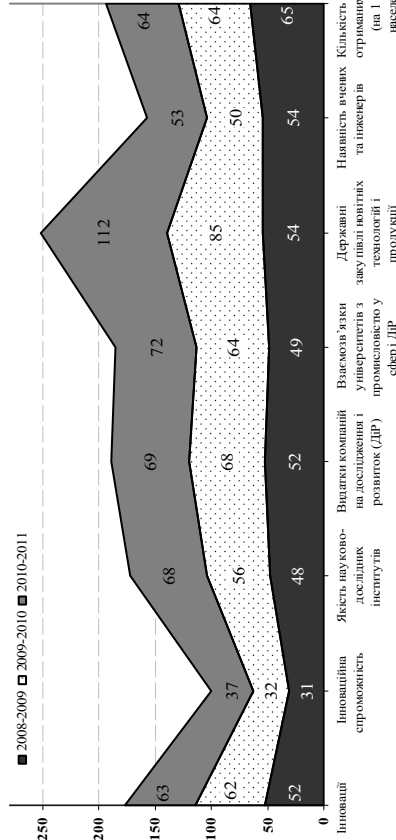
Рис.4. Згруповані дані щодо інноваційної спроможності та технологічної готовності національної економіки у період 2009-2011 рр.

Складено автором на основі: [6]

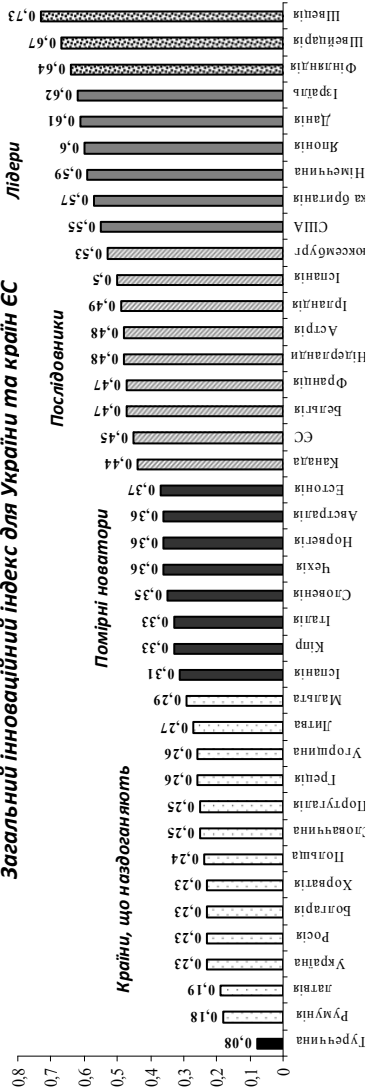
Рейтинги України за 12 складовими Глобального індексу конкурентоспроможності у 2010-2011 рр.



Підіндекс «інновації» та його складові для України протягом 2008-2011 рр.



Загальний інноваційний індекс для України та країн ЄС



Обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт, виконаних власними силами організацій (підприємств), за видами [10, с. 162]

(у фактичних цінах, млн грн)

	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Усього	1978,4	3319,8	4112,4	4818,6	5354,6	6700,7	8538,9	8653,7	9867,1
фундаментальні дослідження	266,7	491,2	629,7	902,2	1141,0	1504,1	1927,4	1916,6	2188,4
прикладні дослідження	436,6	429,8	573,7	708,8	841,5	1132,6	1545,6	1412,0	1617,1
розробки	1106,3	1900,2	2214,0	2406,9	2741,6	3303,1	4088,2	4215,9	5037,0
науково-технічні послуги	168,8	498,6	695,0	800,7	630,5	761,0	977,7	1109,2	1024,6

Менш чисельними були окремі групи науковців віком понад 50 років, які хоча і мали кількісні коливання, все ж не могли конкурувати у даному процесі. Великим мінусом є те, що виїжджають ті науковці, які можуть запропонувати іноземним науково-дослідним центрам нове знання, яке, або не має перспектив бути розвиненим, або ж застосованим на теренах країни базування. У таких умовах ми не просто втрачаємо талановиті кадри, які працюють на світовому рівні, але й потрапляємо у більшу науково-технологічну залежність від зовнішнього світу.

Україна по суті інвестує свій живий капітал в економіку практично всіх розвинених країн світу – Німеччину, США, Канаду, Ізраїль та ін. Така фактологія однозначно ставить у «привілейоване» становище працівників інтелектуальної праці, справжніх творців національного багатства сучасного суспільства. Їх безповоротна втрата призводить до стагнації у наступній логічній послідовності: спочатку науки і виробництва, потім освіти й культури країни-експортера робочої сили.

До недавнього часу переманювання висококваліфікованої робочої сили зі слаборозвинутих країн у високорозвинені держави більшість науковців витлумачували як своєрідну допомогу першим. Ми не можемо погодитись з думкою про те, що «відтік інтелекту» може стати корисним для України за умови, що через деякий період інтелектуальний потенціал, що мігрував, повернеться на батьківщину з іноземними інвестиціями. Досить часто такі сподівання носять фрагментарний і не передбачуваний характер та виявляються марними, оскільки з часом, завдяки асиміляції іноземців у приймаючому суспільстві, обсяги грошових потоків мають схильність до зменшення. В цьому випадку існує значна загроза того, що обмін знаннями між українською і світовою наукою буде зорієнтований на інтереси іноземної сторони, а не на національні інтереси України.

Головними причинами зниження творчої активності серед числа тих осіб, які залишились в Україні слід вважати відсутність необхідних матеріальних стимулів і гарантій соціального захисту, досконалої системи оцінки результатів професійної діяльності та заохочень до творчості. За даними експертних досліджень заробітна плата працівників розумової праці у середньому перевищує заробіток робітників: у Німеччині – на 20%, Італії і Данії – на 22%, Люксембурзі – на 44%, Франції і Бельгії – на 61%. Середньо-тижнева заробітна плата американських інженерів майже у 2 рази більша за середню плату робітників [5]. Рівень оплати праці в інноваційній сфері у Японії у 2,7, у США у 2,5, у Швеції – у 2,1 рази вищий, ніж у промисловості. В Україні ж мотиваційний потенціал оплати інтелектуальної праці використовується недостатньо. За даними дослідження, проведеного «YE Austion Associates» (УАА), за обсягом «втечі інтелекту» Україна посідає 52-гу позицію серед 60 країн. Поряд із «втечею назовні» спостерігається і «внутрішня», тобто перехід найбільш здібних молодих фахівців зі сфери досліджень до сфери бізнесу [3, с. 534], внаслідок чого престижними стають ті види діяльності, які легко приносять дохід і не потребують високого освітньо-кваліфікаційного рівня.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що активну роль у розвитку наукової та інноваційної діяльності повинна відіграти держава, яка виступає у ролі ініціатора та координатора усіх важливих суспільних перетворень. Невідкладними заходами з боку уряду повинні стати: формування конкурентного середовища в країні, зростання попиту на інновації (затребуваність творчої ініціативи); розробка та реалізація державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм; підвищення рівня фінансування наукових досліджень, як за рахунок власних, так і залучених джерел; перетворення «втечі інтелекту» на її «циркуляцію» (обмін досвідом); вироблення дієвих стимулів для професійного розвитку молодих наукових кадрів.

Джерела

1. Грішнова О.А. Інтелектуалізація праці – визначальна ознака постіндустріального суспільства / О.А. Грішнова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. праць / Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2009. – С. 147 – 150.
2. Дацюк С. Інтелектуальна політика / С. Дацюк. – Львів : КСК «Гардарика», 2010. – 467 с.
3. Економіка й організація інноваційної діяльності / [О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.]; під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 960 с.
4. За роки незалежності з України виїхали 675 докторів наук [Електронний ресурс] / Дзеркало тижня». – №31 від 22 серпня 2009. – Спосіб доступу : http://dt.ua/POLITICS/za_roki_nezalezhnosti_z_ukrayini_viyihali_675_doktoriv_nauk-57720.html.
5. Зарубіжний досвід формування та ефективного використання трудового потенціалу [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу : <http://www.refine.org.ua>
6. Інноваційна спроможність та технологічна готовність української економіки у міжнародних порівняннях [Електронний ресурс] / Державне агентство з питань науки,

- інновацій та інформатизації України. УкрІНТЕІ. – Спосіб доступу : http://www.uitei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=432.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011. – 282 с.
 8. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 9. Собкевич О. Шляхи активізації використання інтелектуальних та науково-технічних ресурсів у виробничих процесах промисловості України. Аналітична записка [Електронний ресурс]/ О. Собкевич, В. Савенко. – Спосіб доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/516/>
 10. Україна у цифрах 2010. Статистичний збірник / За редакцією О.Г. Осауленка. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 252 с.
 11. Шляхи розвитку української науки / Реферативний збірник матеріалів ЗМІ. – 2011. – №5(73). –101 с.

2.10. ХАРАКТЕРИСТИКА КАПІТАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФОНДОВИХ РИНКІВ І РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Різномірні соціально-економічні та політичні сили в новому тисячолітті актуалізують наукову дискусію про сутність капіталу, сталого розвитку, якість економічного зростання і стимулюють розробку різних маркетингових і логістичних підходів до оцінки фізичного, людського, соціального, організаційного, інтелектуального і природного капіталів [1-5]. Відносини між суспільством, агентами впливу на соціальні, економічні і ринкові процеси та державою включають в себе владну складову, що відображає владу власника, менеджменту, ринкову і державну владу, владу накопиченого олігархічними структурами капіталу, що відіграє зростаючу роль у виборі вектору руху національної економіки, формуванні нових параметрів та індикаторів структурно-функціональної зміни економіки і в процесі формування жорстких обмежувальних умов для стратегічного розвитку інноваційної діяльності, економіки знань і суспільства в цілому.

На початку 21 століття досить інтенсивно нагромаджуються складні проблеми «інтерналізації» екологічних і соціальних екстерналій трансформації додаткових витрат, спричинених зовнішніми щодо вільного ринку екологічними і соціальними факторами, у внутрішні витрати виробництва, що викликає необхідність їх своєчасної інтеграції в систему капіталізації економіки і ринкове ціноутворення. Важливе значення в умовах поглиблення екологічної кризи має формування суспільних інститутів і цінностей, механізму державного регулювання в забезпеченні ефективної роботи товарних і фондових ринків для уникнення чи запобігання ринкових невдач. Адекватність практики господарювання сучасних підприємств основним припущенням, що лежать в основі неокласичної економіки та ідеології вільного ринку, сьогодні вже викликає дуже великі сумніви. Тому більшість спеціалістів з теорії фінансів і економіки відмовилися від використання неокласичної

моделі в практиці менеджменту на користь моделі ринкової вартості підприємства та капіталізації економіки [6-7].

Досить інтенсивно нагромаджуються складні проблеми трансформації додаткових витрат, спричинених зовнішніми екологічними і соціальними факторами у внутрішні витрати виробництва, що викликає необхідність їх своєчасної інтеграції в ринкове ціноутворення. Важливе значення в умовах поглиблення соціальної і екологічної криз має формування суспільних інститутів і цінностей, механізму державного регулювання в забезпеченні ефективної роботи товарних і фондових ринків.

Глобалізаційно-інтеграційні процеси виступають важливими напрямками дослідження при вивченні сутності капіталізації і форм прояву вартісних відносин з акцентуванням уваги на: посилення динамічних аспектів структуризації товарних і фондових ринків; послаблення ролі географічного чинника бізнесу і структурованості основних чинників виробництва – праці і капіталу через їх зростаючу еластичність; стирання граней між внутрішньою і зовнішньою сферами діяльності, між внутрішньою і зовнішньою політикою; дію чинників гео економічного простору з його системою координат міжнародного бізнесу; розширення альтернатив розвитку інфраструктури, реструктуризації економіки і окремих підприємств у виробничо-інвестиційно-інноваційному ланцюгу. Ці явища відображають урізноманітнення форм участі ринкових агентів у розподілі доходів і доданої вартості в європейському і в світовому масштабі (наприклад, посилення співпраці між ЄС та Україною в галузі НТ, зокрема, через активніше залучення України до РП7 та інших програм й ініціатив), відповідно, і в розвитку капіталізаційних процесів; включення елементів інфраструктури з обслуговування глобальної економіки в європейську й міжнародну систему безпеки, розбудову дослідницької інфраструктури та підтримку нових інноваційних кластерів [8].

Капітал як такий є результатом історичного розвитку діалектичної взаємодії продуктивних сил, ринкових і виробничих відносин у процесі формування вищої форми суспільного поділу праці . Тому і фактори, що відображають сутність капіталізаційних процесів і визначають ціну капіталу та його динаміку, не можуть замикатися якоюсь локальною сферою маркетингових, фінансових та виробничо-розподільчих відносин, у зв'язку з чим більшість проблем, які розглядаються як фінансові, як правило, мають нефінансовий аспект, пов'язаний із перерозподілом (зі сторони основних учасників трансакцій) ринкової і політичної влади, зміною технологічних розривів у різних галузях, міграцією людського та інтелектуального капіталу тощо. Значимість нефінансового аспекту в процесі капіталізації економіки істотно зростає в умовах невизначеності ринкового середовища , посиленого впливу крупного капіталу політико-економічних груп, що визначає діалектику структури і функцій регіонів та окремих підприємств як інструментів, за допомогою яких топ-менеджери намагаються досягнути позицій лідерства в рейтингових агентствах для підвищення інвестиційної привабливості об'єктів управління та інших цілей на рівні мікро-і макроекономіки , використовуючи для цього практику торговельних війн, неправдиву фінансову статистику,

стратегії завоювання ринків, відірваних як від реальних можливостей підприємств та регіонів, так і цілей розбудови соціально-орієнтованої економіки тощо.

Новітній процес глобалізації та інтернаціоналізації господарського життя, товарних і фондових ринків визначає необхідність нового кількісно-якісного виміру процесів капіталізації, їх критичного оцінювання в довгостроковій перспективі соціально-економічного розвитку країни, інтегрованого управління інтенсивністю взаємних відносин окремих економік і моделями поведінки стратегічно важливих промислових структур[9].

Глобалізація бізнесу, яка супроводжується викупамі і злиттями компаній, руйнуванням коопераційних зв'язків між виробниками і споживачами в умовах політичної кризи, вимушено змінила вектори цільової орієнтації бізнесу, більш розмитими стали організаційно-правові рамки діяльності корпоративних структур при ідентифікації результатів і витрат. Разом з тим посилилася взаємодія різних механізмів у капіталізаційних процесах при збуреннях макроекономічних показників, що стало домінуючою політикою наближених до влади суб'єктів управління.

Штучно роздутий акціонерний капітал більшості вітчизняних підприємств призводить до суттєвого зниження курсу акцій, зниження його вартості, розоряючи інвесторів і ставлячи на межу банкрутства сотні фінансових інститутів, які видавали кредити під забезпечення фондових активів. Аналогічна ситуація спостерігається і в банківському секторі, що призводить до підвищення витрат на залучення кредитних ресурсів.

Втрачаючи доходи, підприємства нарощують обсяги запозичень, що підвищує ціну кожного відсотка зростання ВВП і рівня корпоративного боргу. Має місце погашення зовнішніх боргів за рахунок залучення нових запозичень, оскільки в 1-му кварталі 2012 року фінансові результати діяльності (після сплати податків) великих і середніх підприємств України були майже вдвічі меншими за суму повернутих боргів. Тому при залученні зовнішніх джерел фінансування підприємствам необхідно виявити джерела покриття додаткових витрат і в стратегічних фінансових планах визначити реально працюючі активи відповідно до перспективного попиту на профільну продукцію, а також ті ресурси чи активи (приблизно 80% згідно закону Парето), що «споживають» вартість чи сповільнюють темп її зростання.

Існує тісний взаємозв'язок між масштабами капіталу підприємств та умовами забезпечення макроекономічного зростання в Україні. Наприклад, холдингові корпорації завдяки наявності асиметрії інформації (тобто нерівного доступу до фінансової інформації, зокрема, результатів внутрішнього аудиту та результатів спеціальних маркетингових досліджень) мають кон'юнктуру можливість управляти ризиками з різною ставкою дисконту без необхідності зростання капітальної бази, в результаті чого виникає проблема синхронізації підприємницького чи інноваційно-інвестиційного ризику міжнародного підприємства з рівнем його капіталізації. Особливо актуальними стають проблеми формування вартості українського підприємства в умовах зростаючої відкритості економіки країни, про що свідчать дані табл.1.

Сильний негативний вплив на капіталізацію вітчизняних компаній спеціалісти в сфері управління активами і пасивами пояснюють тим, що не менше 2/3 публічного фондового ринку представлено саме нерезидентними ресурсами, тобто іноземним капіталом, залученим в діловий бізнес інвестиційно привабливих секторів вітчизняної економіки. Це означає, що сила впливу світових фондових індексів залежить від відкритості національної економіки (важливі показники – це співвідношення експорту до імпорту, динаміка частки експорту у ВВП).

За 1998-2005рр. капіталізація світових ринків акцій збільшилася більше ніж у 8 разів, в той же час ВВП, динаміка якого визначається як внутрішнім, так і зовнішнім попитом на споживчі та інвестиційні товари і зміною чистого експорту, – тільки в три рази. Це є відображенням тодішніх серйозних очікувань інвесторів щодо потенційних можливостей генерування грошових коштів у реальному секторі, які далеко не задіяні на нинішньому етапі розвитку.

Таблиця 1

Експорт окремих висхідних країн, товарів і послуг, % ВВП

	2007	2008	2009	2010	2010	2011
Китай	38,0	34,9	26,4	28,4	27,7	25,3
Україна	44,7	47,7	47,7	54	57,4	63,3
Росія	30,3	31,5	28,2	30,4	31,4	31,0

Джерело: Capital Flows to Emerging Market Economies. – Institute of International Finance, June 1, 2011.

На початку 2012 р. співвідношення сумарної капіталізації світових фондових ринків і загального обсягу ВВП країн БРІК (Бразилія, Росія, Індія і Китай) , за даними агентства Bloomberg, перебуває на мінімумі з 2005 року [10]. За прогнозами Міжнародного валютного фонду, в 2012 році сумарний ВВП країн БРІК складе приблизно 14 трлн доларів, або 20% від загальносвітового, тоді як капіталізація їх фондового ринку, за даними Bloomberg, скоротиться з 9,5 трлн доларів (18% від ВВП) у 2011 році до 7,6 трлн доларів (16% від ВВП) в 2012 році. За прогнозами глави Goldman Sachs Asset Managment Джима О'Ніла, який в 2001 році і придумав акронім БРІК, капіталізація фондового ринку БРІК може подвоїтися до 2020 року, а частка ВВП в загальносвітовому збільшиться до 27% [11]. Це означає, що істотно збільшується розрив між темпами економічного зростання реального і фінансового секторів економіки, а в руках стратегічного промислового інвестора знаходяться істотні важелі для переливання або міграції фінансового капіталу (особливо в економіки з інфляційними розривами, де недооцінений бізнес, стратегічні активи – фактори виробництва , людські ресурси , особливо інтелектуальні, тощо).

Має місце прискорення темпів спадання капіталізації світового бізнесу, поглиблення структурних змін різних типів капіталу - промислового, торговельного, банківського, фінансового, інтелектуального і т.д. під впливом

міграції фінансового спекулятивного капіталу, зокрема, з офшорних зон. Суму в 6,3 трлн доларів становили в 2011 році втрати інвесторів на світовому фондовому ринку. При цьому сукупна капіталізація світового бізнесу впала за рік на 12,1%, і скоротилася до 45,7 трлн доларів. Поглибилася нова важка криза заборгованості країн зони євро. Найбільших втрат у 2011 році понесли інвестори, які мали на своїх руках акції та цінні папери банків, а найбільший прибуток отримали ті, в яких основні стратегії на 2011 рік були орієнтовані на енергетичний сектор – акції нафтових компаній стали за підсумками року лідерами зростання світового фондового ринку. Інвестори в 2011 році втратили більше, ніж 6,3 трлн. доларів", тому що будь індекс являє собою "паперовий портфель інвестицій [12].

Сьогодні у країнах світу, по суті, відбувається зміна наголосів в моделях управління капіталізаційними процесами і змінюються «парадигми» економічної політики, формуються актуальні напрямки і завдання маркетингової інноваційної політики щодо зростання капіталізації. Невиразна економічна динаміка світової економіки та очікування погіршення економічної ситуації в країнах євро-зони не зможуть не позначитися на економіці України, яка залишається неререформованою і не конкурентоспроможною на високотехнологічних ринках. Хоча 2011 рік в Україні був проголошений роком реформаційного «прориву», проте відбулося подальше консервування структури національної економіки, розчарування населення правильністю обраного країною шляху розвитку.

Новим ризиком для зростання капіталізації і новим акселератором світової рецесії може стати зниження світового агрегованого попиту. Загалом, низькі базові темпи росту та бюджетні обмеження можуть підсилювати негативні ефекти в процесах реалізації маркетингових і логістичних рішень, формуючи нові тенденції зміни капіталізації економіки, фондового ринку і відпрацювання механізмів стимулювання економіки в умовах ставок, наближених до нуля.

Основну увагу варто сконцентрувати на моделі поведінки інвестора, яка буде спрямована на те, щоб отримати надійний і еластичний портфель цінних паперів. Для прикладу, у США, ринок облігацій за своїм масштабом у кілька разів перевищує ринок акцій. Приблизно 80% загального обсягу корпоративних фінансів за останні кілька років були отримані за допомогою облігацій [13].

Зростання боргових зобов'язань і витрат на обслуговування боргів дестабілізує економіку та унеможливорює здійснення прийнятих до впровадження інноваційних проектів. На прикладі сучасного розвитку країн єврозони економіст С. Джонсон пояснює причину, чому в єврозоні не відбулося економічної конвергенції після використання єдиної валюти в торгівлі з іншими країнами, вказує, що була зроблена помилкова ставка на те, що всі країни досягнуть однакового рівня продуктивності, проте на практиці спостерігався протилежний ефект: через значний профіцит рахунку поточних операцій платіжного балансу, викликаного припливом капіталу, розрив між продуктивністю робочої сили в деяких країнах – Греції і Німеччині та інших тільки збільшився. Це означає, що залучений капітал не був використаний для

забезпечення зростання продуктивності, а був розтрачений на споживчі витрати та інвестиції в продукти кінцевого використання [14].

Управлінські рішення в системі вартісно-орієнтованого менеджменту досить часто здійснюються під тиском загострення конкуренції, що призводить до необхідності забезпечення «унікальності» технології самого бізнесу чи його результату – виготовлюваних товарів чи послуг.

Найбільшу популярність у наш час мають два різновиди синтезу різних концепцій – соціально-етичний маркетинг та логістика, які в основному і визначають теоретичне підґрунтя використання методів маркетингового менеджменту не лише в бізнесі, а й в інших сферах суспільного життя, включаючи і державне управління. Це вимагає більш глибокого дослідження трансформації маркетингу і логістики в глобальне соціокультурне явище епохи постіндустріалізму і його ролі в сучасному бізнесі вітчизняних підприємств.

Непередбачуваність поведінки учасників товарних і фондових ринків в Україні і за кордоном, особливо в умовах глобалізації бізнесу і зростаючих зовнішніх фінансових запозиченнях держави, не може не позначитися на виробничо-господарських, фінансових та інноваційних аспектах в діяльності і крупного, і малого бізнесу, у планах маркетингової і логістичної діяльності товаровиробників (рис.1).

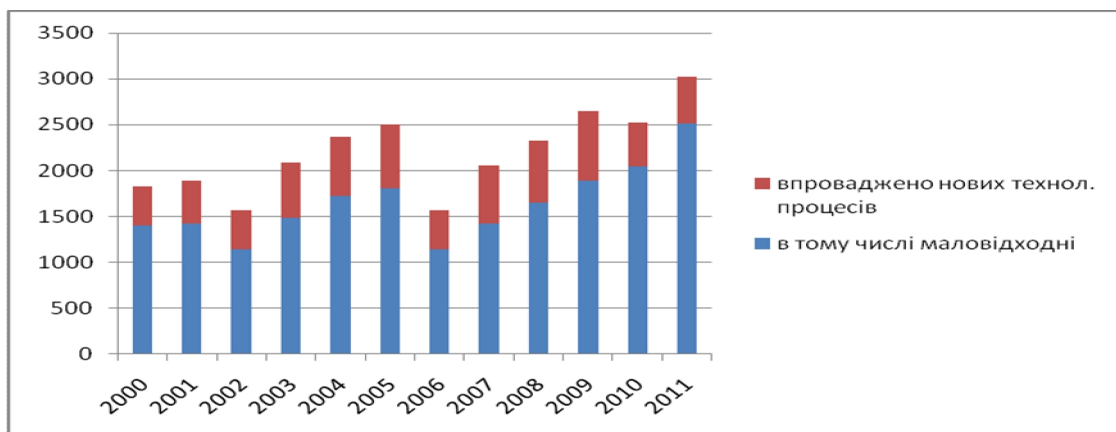


Рис.1. Динаміка впровадження нових технологічних процесів за 2000-11рр.

Підвищення стійкості підприємств до зовнішніх загроз і підвищення рівня їх конкурентоспроможності стане можливим тільки в тому випадку, якщо підприємство зможе організувати розвиток виробництва шляхом розробки нових форм і методів управління як поточними виробничими процесами, так і процесами відтворювального характеру, безпосередньо пов'язаними із впровадженням науково-технічних досягнень. На рис. 1 відображено динаміку впровадження нових технологічних процесів за 2000-11 рр.

Із рис. 2 видно спадаючу тенденцію освоєння інноваційних видів продукції після 2003р, що є наслідком неефективного маркетингу інновацій, а на рис.3 відображено зменшення частки інноваційно-активних підприємств.

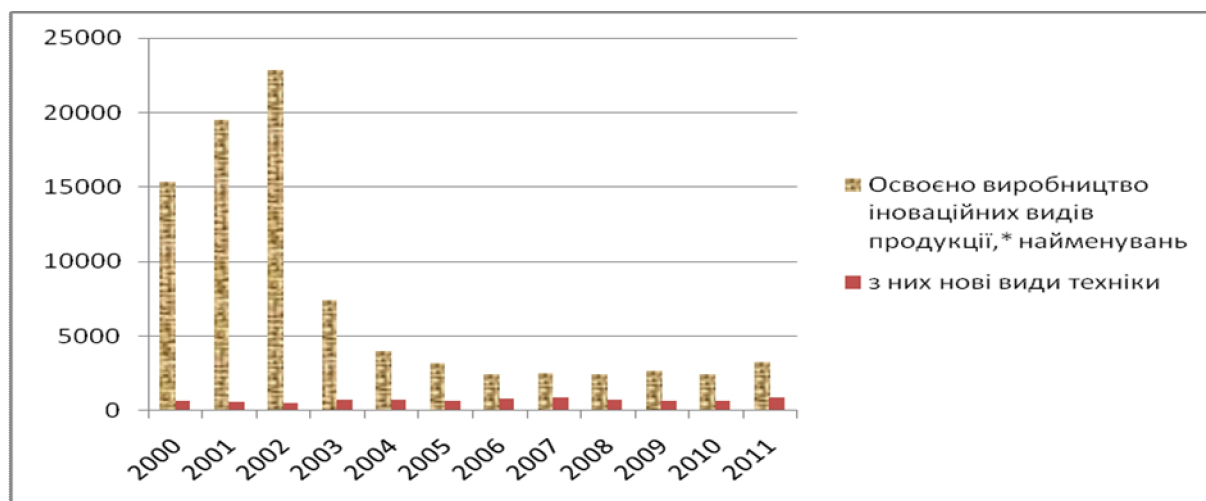


Рис. 2. Тенденція освоєння інноваційних видів продукції в Україні

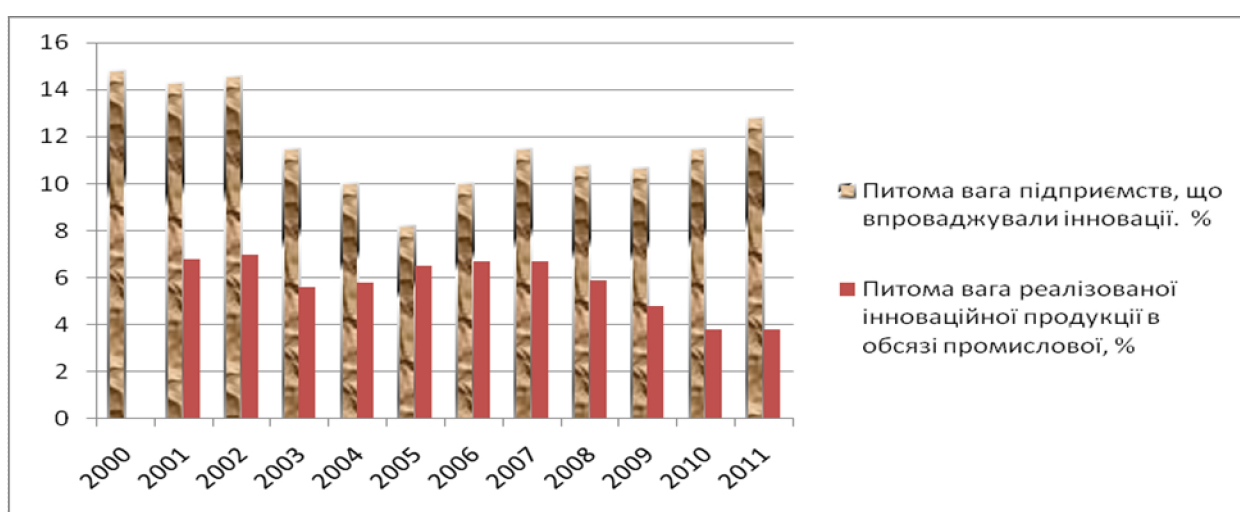


Рис.3. Динаміка інноваційної активності підприємств

Показані на рис. 4 і 5 тренди щодо освоєння виробництва інноваційної продукції та активності підприємств та регресійні моделі дозволяють провести кількісну оцінку щорічних середніх змін таких показників.

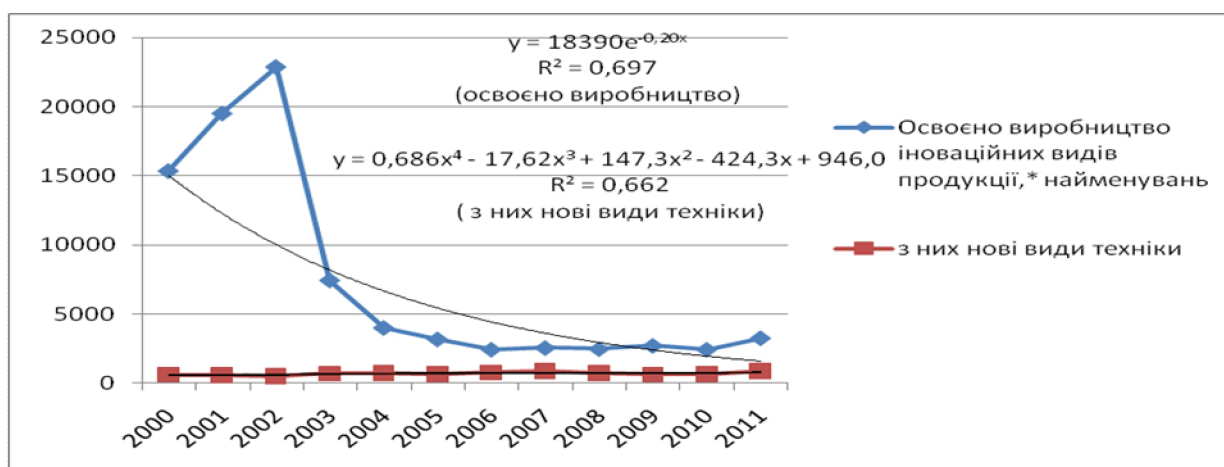


Рис. 4. Тренди щодо освоєння виробництва інноваційних видів продукції

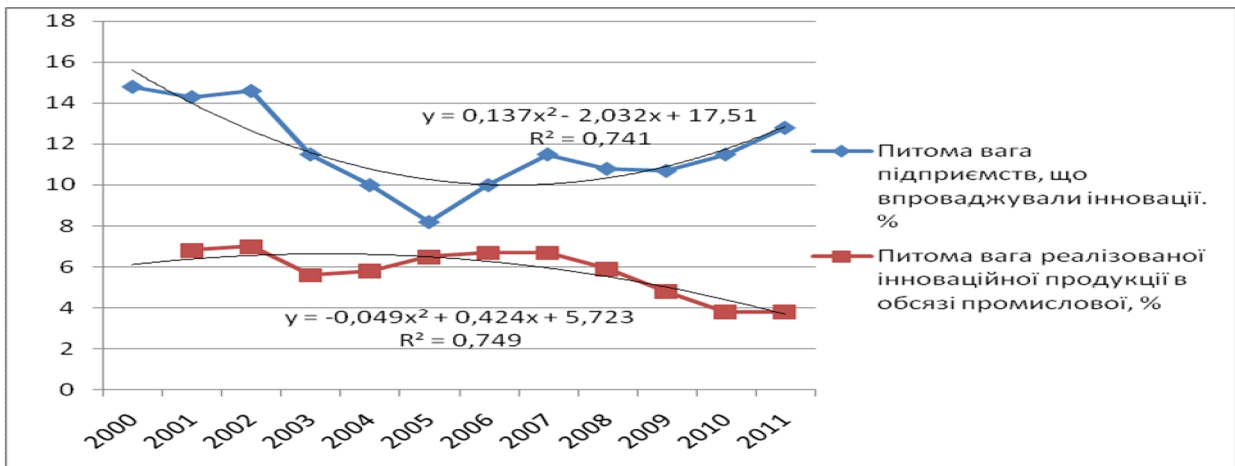


Рис. 5. Тренди щодо інноваційної активності підприємств

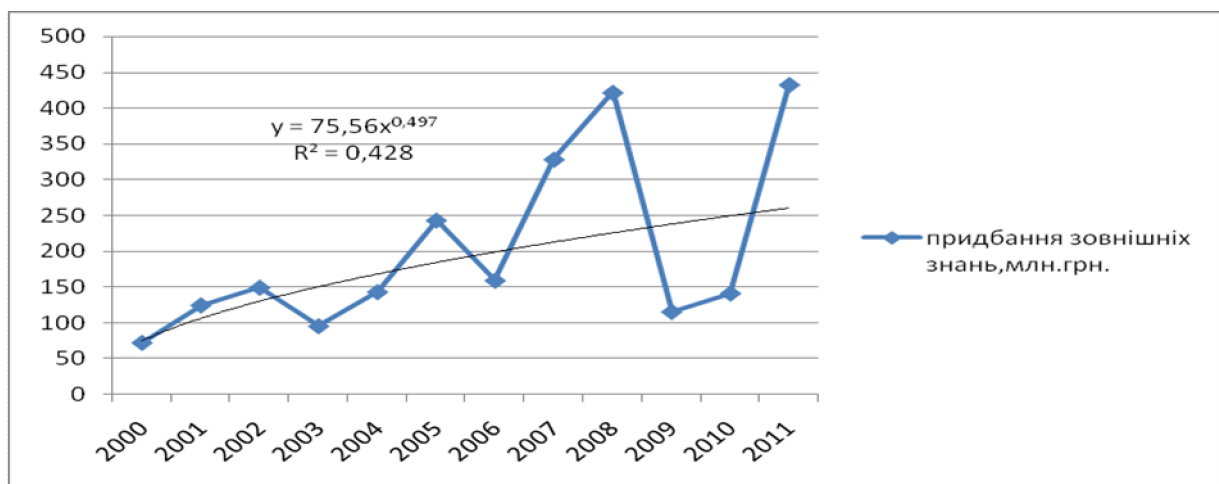


Рис. 6. Тренди щодо придбання зовнішніх знань

Для стимулювання інноваційної діяльності у промисловій галузі в контексті формування вартості необхідно враховувати специфіку галузі і посилення трендів, таких як придбання зовнішніх знань (рис.6) і внутрішніх знань підприємства; мотивація працівників до інноваційної діяльності, зменшення міграції вчених; законодавчі зміни у галузі інноваційної діяльності щодо пільг і стимулів (зниження податків до підприємств, які розвиваються; удосконалення амортизаційної політики); розширення джерел фінансування; тісна співпраця з іноземними підприємствами, обмін досвідом; активізація діяльності технопарків шляхом державної підтримки; розширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів із зниженням процентної ставки. Для прикладу, 26 листопада 2009 року Державне агентство України з інвестицій та інновацій та ЗАТ «Фонд фінансування модернізації» Литовської Республіки підписали Меморандум про співробітництво та організацію взаємовідносин, метою якого є співробітництво Сторін щодо здійснення інвестування в економіку України. Співробітництво із зазначеним Фондом спрямоване на залучення інвестицій для реалізації інвестиційних проектів, у першу чергу в таких сферах: енергетичний комплекс; екологія; вдосконалення та модернізація інфраструктури міст; створення та/або

реалізація інноваційної продукції (продуктів). Відповідно, зростає практичний інтерес до маркетингових досліджень цільових ринків і можливостей генерування потоків.

Побоювання відносно посилення конкуренції на ринку машинобудування (після вступу України в СОТ в травні 2008р.) активізувало акції автовиробників щодо лобювання введення чотирирічного мита на ввезення легкових автомобілів. В умовах поглиблення фінансової кризи (2008-10рр.) при скороченні попиту на легкові авто на внутрішньому ринку відбулося деяке зростання обсягів їх імпорту, який значною мірою випередив зростання обсягів їх виробництва в країні. ПАТ "Дрогобицький долатний завод" - єдине в Україні підприємство, яке спеціалізується з виробництва бурового інструменту, а питома вага нафтопромислового обладнання в загальному обсягу товарної продукції в діючих цінах за 2007р. становить 99,0%. Проте фінансові показники такого вузькоспеціалізованого підприємства, як видно з даних різко погіршилися в 2009-10рр. – це стосується як операційної діяльності (збиток в 2010р. склав 51,077 млн.грн.), так і фінансової та інвестиційної (сумарний чистий збиток в 2010р. склав 72,145 млн.грн.).

Як показують результати вітчизняного бізнесу на фондових ринках, процеси капіталізації національної економіки залишаються і надалі некерованими, адже чинник політичного капіталу або капіталу влади олігархічних структур має істотне значення в тих процесах. Крім того, немає точної статистики виведення коштів грошей з українського ринку акцій іноземними інвесторами, адже: по-перше, частина акцій торгується у формі депозитарних розписок, що обертаються за кордоном; по-друге, доступною є інформація про рух засобів публічно котируваних інвестиційних фондів і найбільших приватних інвесторів; по-третє, спрацьовує «ефект гіперболізму» на даному етапі багатократного нагромадження капіталу політико-економічними структурами.

Тиск зовнішніх загроз щодо розвитку капіталізаційних процесів є досить неоднорідним для окремих регіонів та суб'єктів господарювання, що залежить не тільки від їх стартового фінансового капіталу, але й від розвитку маркетингу відносин і систем логістики, а саме:

- зв'язків з існуючими промислово-фінансовими мережами і кластерами (як різновиду багатофункціонального ділового партнерства) чи в проектах по їх створенню;
- потенціалу логістичної інфраструктури і потенціалу маркетингових мереж;
- розвитку інтелектуального капіталу, степені інтеграції виробництва і науково-дослідного сектору; рівня розвитку інтелектуального капіталу стратегічно важливих об'єктів та його реальної участі у процесах диверсифікації діяльності, міжнародного маркетингу, операцій з ЦП;
- можливостей залучення адміністративного ресурсу для активізації бізнесу і отримання надприбутків монополістами при неефективній діяльності АМКУ, зокрема, щодо виявлення колективної монополії;

- ділового іміджу бізнес-структур на міжнародних ринках і можливостей повернення ПДВ на експортну продукцію;
- розвитку регіональної інфраструктури, ринкових позицій економік регіонів, набутого досвіду щодо M&A;
- поширення практики використання процедур арешту активів і кабальних договірних умов, що використовуються агресивними гравцями ринку для зниження вартості підприємств при їх викупі;
- масштабу регіональної експансії і створення бар'єрів щодо подальшої концентрації крупних міжнародних корпорацій через поглинання і викупи (ця проблема особливо актуальна для МСП);
- якості корпоративного управління діяльністю емітентів з державною часткою зі сторони регіональних структур (зокрема, ФДМУ) після затвердження ЗУ «Про акціонерні товариства» 17.09.08р.;
- легалізації бізнесу (іноземні інвестори надають перевагу фінансуванню прозорого бізнесу) і частки держави в АК, прозорості фінансового, маркетингового та логістичного аудиту;
- глибини кризи стратегічно важливих суб'єктів національної економіки.

Відсутність загальнонаціональної моделі соціально-економічного розвитку економіки в Україні і оцінки реальних перспектив щодо вступу в ЄС негативно позначаються на зростанні ризиків підприємницької діяльності, низькій капіталізації економіки, зростанні обсягу трансакційних витрат при здійсненні експортно-імпорتنих операцій, погіршенні структури зовнішньої торгівлі і дефіциту бюджету. Лідери бізнесу в будь-якій сфері діяльності стали такими не завдяки конкурентним технологічним перевагам чи їхній компетенції, а завдяки міцним стартовим позиціям розкрученого в офшорних зонах капіталу і подальшої їхньої підтримки зі сторони політичного капіталу при здійсненні трансакцій викупів збиткових підприємств на внутрішніх ринках, особливо в умовах активної приватизації в енергетичному секторі, в машинобудуванні, вугільній галузі та в інших сферах діяльності.

Вибрані державними структурами і АМК України способи контролю за процесами злиття, викупів, поглинання та іншими формами концентрації ринкової влади не відповідають вимогам часу. Монопольні утворення не забезпечують зростання чистої вигоди для суспільства (підвищення якості життя) і покращення рейтингових позицій країни на міжнародному рівні. Вирішення подібних проблем неможливе без розроблення дієвого механізму регулювання фондового ринку і потенційно конкурентних ринків, в тому числі, регулювання цін на входження в ринок і виходу з ринку. Нелінійний характер розвитку капіталізаційних процесів і пов'язані з ними явища структуризації економіки можна пояснити зростанням складності механізму регулювання фондового ринку і діючих опціонних моделей ціноутворення. Рекапіталізація часто супроводжується емісією інвестиційного непривабливих конвертованих облігацій, які повинні бути прийняті в обмін на акції для уникнення банкрутства. Тому успіх підприємства, орієнтованого на викуп збанкрутілої фірми, істотно залежить від точності прогнозів щодо емісії подібних ЦП і перерозподілу власності через конверсію облігацій.

Державна економічна політика і регулятивні органи в Україні служать бізнес-інтересам олігархічних структур, що унеможлиблює зниження високої диференціації в рівнях промислового, соціально-економічного та інноваційно-інвестиційного розвитку окремих регіонів. Встановлення мінімальних стандартів, як інструменту регулювання економіки, зокрема, техніко-технологічних, сприяє захисту інтересів крупного виробництва з метою витіснення з ринку підприємств з менш розвинутими технологічними можливостями. Низька якість регулятивної політики через використання прямих і непрямих податків та інших інструментів унеможлиблює створення вартості та передумов для вирішення соціальних проблем і розвитку пріоритетних галузей економіки – енергетики, машинобудування, агробізнесу, ІТ-технологій. За підсумками 2011р. Україна не попала навіть у «20» на високотехнологічних ринках. Тому актуальним є розроблення моделей корпоративного управління вартістю, регулятивних заходів в різних галузях економіки із прогнозуванням довгострокових соціально-економічних наслідків інноваційних рішень і появи синергічного ефекту в суміжних галузях.

З вищесказаного випливає, що якісно нова філософія розвитку капіталізаційних процесів полягає в тому, що бізнес – це своєрідний простір формування нових цінностей науково-методичного інструментарію, перевірки якості процесів оцінювання економіки регіонів і ринкової вартості підприємств та адекватності діючих рейтингових систем. Така філософія бізнесу повинна забезпечувати зростання капіталізації економіки і повинна мати соціальну спрямованість, пронизувати взаємовідносини держави, інвестора, підприємства і клієнта.

В ринкових умовах, коли на зміну виробничій приходить маркетингова політика підприємства і зростає значимість впровадження принципів соціально-етичного, екологічного маркетингу і логістичного менеджменту на євrorинках, перед вченими економістами та менеджерами стоїть складне завдання розроблення якісно нових теоретичних та методичних підходів щодо оцінки життєздатності організаційних структур, їх участі на товарних і фондових ринках, обґрунтування вибору стратегії розвитку з врахуванням тенденцій фінансового сектору та індикаторів зростання економіки, моделювання основних залежностей з широким використанням математичних моделей.

Зростання національного багатства завдяки розвитку інтелектуального капіталу має певні особливості залежно від того, на яку форму власності спирається виробництво, які основні учасники формування доданої вартості на товарних і фінансових ринках та їх стартовий капітал і на яких нових стратегічних партнерів зорієнтована внутрішня і зовнішня політика держави, який саме спосіб виробництва обслуговує товарне виробництво. Будь-яка інноваційна технологія неможлива без концентрації інтелектуальних ресурсів певної якості, без налагоджених відносин із науково-дослідними установами, постачальниками і клієнтами, завдяки яким розкривається потенціал інтелектуального капіталу.

Стратегічне запізнення із реструктуруванням галузей та інфраструктури в Україні не дозволяє розгорнути активну міжнародну діяльність підприємств у

просторі геоeкономіки, зокрема, через ТНК здійснювати експансію закордонних ринків, приймати участь в світовому ринку капіталу, створенні виробничо-інвестиційних міждержавних логістичних ланцюгів, що звужує зовнішньополітичну комунікацію. Відкритість економіки і гранична схильність до споживання виступають важливими факторами впливу на мультиплікацію вартості і результативність маркетингових і логістичних технологій.

Джерела

1. Паладій М. Інноваційний шлях розвитку українського суспільства потребує нової економічної стратегії. <http://www.sdip.gov.ua>
2. Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Дж. Стоимость компаний : оценка и управление.- Зизд./ Перев. с англ. - М.: ЗАО « Олимп-Бизнес», 2007.-576с.
3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и методы оценки любых активов/ Пер. с англ.-4 изд.- М. Альпина Бизнес Букс, 2007.-1340с.
4. Мных О.Б. Капитализация в инновационном развитии экономики региона, предприятий, организаций // Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу: [Монография] / научн. ред. А.И. Амоша // НАН Украины, Ин-т экономики промышленности, ДЭГИ, АЭН Украины. – Донецк: изд-во «Юго-Восток, Лтд», 2011.- Том 1. -с.79-90
5. Мных О.Б. Генезис организационно-производственных структур и диверсификация их деятельности как отражение инновационной активности. Диффузия инноваций и ее роль в развитии экономики знаний // [Монография] / научн. ред. А.И. Амоша // НАН Украины, Ин-т экономики промышленности, ДЭГИ, АЭН Украины. – Донецк: изд-во «Юго-Восток, Лтд», 2011.- Том.2, с.279-294; с.348-358
6. Мних О.Б. Глобалізаційно-інтеграційні процеси і проблеми зростання ринкової капіталізації національної економіки / Мних О.Б. // Зб. наук. праць Київського університету ім. Т. Шевченка «Теоретичні та прикладні питання економіки», – К., 2008. – Вип. 16. – С. 137–145.
7. Мних О.Б. Інституційне середовище формування вартості підприємства (на прикладі машинобудування Львівщини) / Мних О.Б. // Вісник Донецького національного технічного університету: серія економічна. – Донецьк: ДонНТУ, 2008.— Вип. 34–3(138). – С. 98–104.
8. http://cstei.lviv.ua/upload/pub/Inter/1278441918_52.pdf
9. Мних О.Б. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку регіону Інтелектуально-інноваційний розвиток регіону в контексті євроінтеграції [монографія] // Семів Л.К., Вовканич С.Й., Мних О.Б., Садова У.Я. та ін. : Львів, ІРД НАН України, 2009.-483 с. -с.196-209.
10. <http://www.creditdeposit.com.ua/topnovosti/Snizhenie-kapitalizatsii-rinkov-aktsii-stran-BRIK-dostigaet-minimuma-s-2005-go>
11. <http://www.epravda.com.ua/news/2012/07/3/328233/>
12. <http://www.epravda.com.ua/news/2012/01/1/311702/>
13. <http://www.theomniguilid.com/v-chem-raznicza-investirovaniya-v-obligaczii-i-akczii.html>
14. http://ru.wikipedia.org/wiki/Европейский_долговой_кризис
15. Козоріз М.А. Проблеми оцінки рівня капіталізації вітчизняної економіки// [Електронний ресурс] http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2008_5_2/zbimuk_RE_2_129.pdf
16. Мних О.Б. Сучасні проблеми управління виробництвом у контексті зміцнення конкурентних переваг підприємства і підвищення його ринкової вартості [монографія] / Управленческие технологии в решении современных проблем развития социально-экономических систем; под общ. ред. Е.В. Мартяковой.- Донецк: ГВУЗ «ДонНТУ» , 2011.-744с.-с.17-29

2.11. СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЙ В РИНКОВИХ УМОВАХ

Досягнення високого рівня конкурентоспроможності економіки України вирішальною мірою залежить від темпів її інноваційного розвитку, активного залучення у ринковий обіг інтелектуального потенціалу. Інноваційний розвиток можна визначити як модель економічного зростання, що базується на систематичному впровадженні сучасних науково-технічних досягнень та використанні передових організаційно-управлінських і виробничих технологій та вимагає активізації діяльності з комерціалізації результатів завершених науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт.

За оцінками науковців в країнах світу майже 80% загальносвітової кількості патентів, ліцензій на новітню техніку та технології утримують більше 70 тис. транснаціональних корпорацій, що формують майбутню технологічну основу економічного розвитку світу, майже 80-95% приросту ВВП країн ОЕСР припадає на нові знання, що втілені у високотехнологічній продукції, технологіях, методах організації виробництва та підвищенні ефективності освіти. Як свідчать прогнози оцінки експертів ООН – починаючи з 2010 р. базис світової економіки формуватимуть виробництва V і VI технологічних укладів. Такі прогресивні зрушення є результатом інтенсифікації процесів комерціалізації технологій, зокрема трансферу технологій (ТТ) з наукової сфери у виробничу.

В ринкових умовах комерціалізація технологій стає новим видом діяльності щодо використання інтелектуального капіталу, а не лише продовженням науково-технічної діяльності та одним з етапів інноваційного процесу. В Україні ще не створено дієвого механізму забезпечення необхідних технологічних змін та власної технологічної бази для подальшого розвитку в умовах глобальної інноваційної економіки. Вирішення цих проблем передбачає трансформацію підходів до розбудови інноваційної системи та державного управління інноваційними процесами через орієнтацію на створення сприятливого економічного середовища для інноваційного бізнесу та нових видів економічної діяльності, що забезпечить результативну, довготривалу та надійну взаємодію суб'єктів інноваційної діяльності, спрямовану на перманентний рух нових знань та технологій з науково-дослідної сфери у виробничу. Отже, складність інноваційного процесу та взаємодії його основних учасників на кожному з його етапів вимагає відповідного визначення змісту поняття комерціалізації через застосування процесного підходу та обґрунтування ефективних механізмів його забезпечення з урахуванням захисту прав інтелектуальної власності (ПІВ) та способів їх залучення в інноваційний процес (рис. 1).

Зміст процесу комерціалізації результатів інноваційної діяльності розкривається через комплекс організаційно-економічних заходів, спрямованих на отримання прибутку й іншої ринкової вигоди від їх впровадження або продажу на будь-якому етапі інноваційного процесу. Складність формування дієвого організаційно-економічного механізму комерціалізації технологій

полягає у наступному: інноваційна діяльність є багатосуб'єктною, а це ускладнює і відносини, у які ці суб'єкти вступають з приводу створення та руху інновацій (господарські відносини) та отримання прибутку від ринкової реалізації результатів інноваційної діяльності; комплекс заходів щодо прискорення процесів комерціалізації має бути узгодженим на рівні держави, регіонів та окремих підприємств й організацій [1 – 3].

Основними суб'єктами ринкових відносин при комерціалізації результатів інноваційної діяльності є: органи державного управління й контролю; суб'єкти господарювання, які створюють або використовують новітні технології в інноваційної діяльності; автори (розробники) новітніх технологій в вигляді результатів інноваційної діяльності (об'єктів авторського права, об'єктів промислової власності, об'єктів комерційної таємниці – «ноу-хау»); інвестори, які фінансують створення і використання новітніх технологій та організують промисловий випуск нової продукції; виробники-конкуренти, що випускають конкурентну продукцію (послуги) на базі власних розробок або інших аналогічних об'єктів інтелектуальної власності; виробники-пірати, що здійснюють несанкціоноване використання об'єктів інтелектуальної власності суб'єктів господарювання і випускають підроблену продукцію; споживачі інноваційної продукції [1 – 4].

На кожному етапі комерціалізації технологій виникають питання захисту інтелектуальної власності. Майнові права на об'єкт права інтелектуальної власності є сукупністю: 1) права володіти об'єктом права інтелектуальної власності; 2) права користуватися об'єктом права інтелектуальної власності; 3) права розпоряджатися об'єктом права інтелектуальної власності [4].

Це, в свою чергу, обумовлює наявність різноманітних способів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, основними з яких є: використання об'єктів права інтелектуальної власності у власному виробництві; внесення прав на об'єкти права інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємства; передача (продаж) прав на об'єкти права інтелектуальної власності.

Між учасниками процесу комерціалізації результатів інноваційної діяльності виникають різноманітні відносини:

– фінансові-економічні (пов'язані із споживанням продукції інноваційної діяльності і відповідним перерозподілом фінансових ресурсів);

– технічні (пов'язані з матеріальними і нематеріальними об'єктами промислового виробництва продукції (послуг на основі інтелектуальної власності));

– соціальні-правові (пов'язані з моральними нормами і юридичними законами, а також традиціями, які необхідно враховувати у підприємницькій діяльності).

Суб'єкти, що вступають у ці відносини, можуть мати протилежні інтереси, можливі зіткнення інтересів окремих суб'єктів інноваційної діяльності. Регулювання інтересів всіх зацікавлених осіб здійснюється на споживчому ринку інноваційної продукції (послуг). Отже, створення ефективного механізму комерціалізації результатів інноваційної діяльності

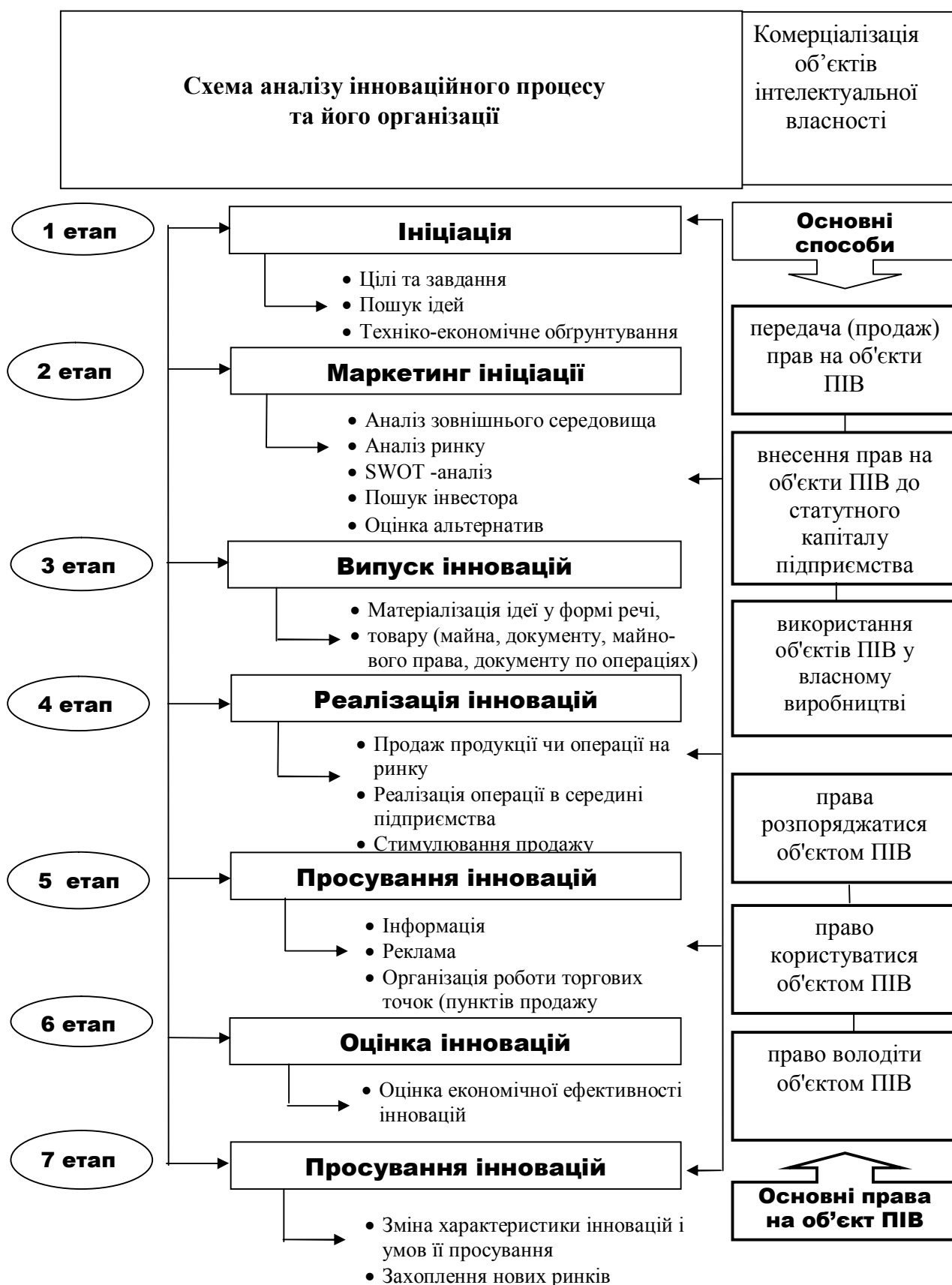


Рис. 1. Етапи інноваційного процесу та його зв'язок з процесом комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

вимагає визначення факторів, принципів і методів формування й функціонування системи управління процесом комерціалізації, спрямованої на отримання прибутку від ринкової реалізації майнових прав інтелектуальної власності з урахуванням інтересів широкого кола зацікавлених сторін.

Формування організаційної складової механізму комерціалізації технологій передбачає розроблення (наявність) нормативно-правових актів в сфері науково-технічної та інноваційної діяльності; визначення принципової схеми взаємодії суб'єктів ринкових відносин обґрунтування оптимальної структури та їх ієрархічної підпорядкованості визначення сутності відносин між цими суб'єктами з приводу створення, розподілу та споживання результатів інноваційної діяльності.

Нормативно-правове забезпечення в сфері науково-технічної та інноваційної діяльності представлено кодексами України і законодавчими актами [5, 6, 7]. Окрім законодавчої бази в Україні діють національні стандарти з питань загальних засад оцінки майна та оцінки майнових прав інтелектуальної власності. Використовуються також стандарти бухгалтерського обліку, зокрема Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [81].

Формування економічної складової механізму комерціалізації технологій передбачає: здійснення моніторингу інноваційного середовища (як середовища реалізації комерціалізації результатів інноваційної діяльності); обґрунтування ефективних методів комерціалізації результатів інноваційної діяльності та способів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності; дослідження механізмів забезпечення права інтелектуальної власності; застосування сучасних методичних підходів щодо оцінювання вартості майнових прав інтелектуальної власності; оцінювання комерційної ефективності результатів інноваційної діяльності [9]. Такий комплексний підхід дає змогу в цілому вимірювати ступінь досягнення мети комерціалізації технологій.

Не менш важливим в організації процесу комерціалізації технологій є рівень розвитку інноваційного середовища, інноваційної інфраструктури, які є зовнішніми умовами забезпечення швидкості та ефективності комерціалізації технологій. На жаль відсутність єдиного методологічного підходу до дослідження та моделювання комерціалізації технологій, як основного процесу взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності, ускладнює умови та спричиняє відсутність дієвих практичних рекомендацій щодо активізації інноваційної діяльності в Україні.

Світовий досвід свідчить, що основними методами комерціалізації результатів інноваційної діяльності виступають трансфер технологій та венчурне підприємництво.

У сучасних умовах для України важливим завданням є створення ефективного механізму трансферу технологій. Економічно розвинені країни вже давно і успішно використовують трансфер технологій для врегулювання взаємовідносин між наукою і промисловістю через національні системи трансферу технологій (ТТ), адже ТТ як складова інноваційного процесу створює організаційно-економічні умови для використання наукового і технологічного потенціалу у приватному секторі економіки, малому та середньому бізнесі. В

процесі організації інноваційної діяльності особливої актуальності набуває момент передачі технології від наукової сфери до виробничої, а саме трансферу технологій, разом з тим недооцінка його ролі та значення в процесі комерціалізації та формуванні інноваційної моделі економіки не сприяють ефективному техніко-економічному розвитку України на основі виробничого використання передових технологій. Крім того, поки що відсутнім є єдиний науковий підхід щодо тлумачення поняття «трансфер технологій», який вчені трактують або як процес передачі технологій, або як процес передачі знань. Наприклад, Всесвітня організація інтелектуальної власності (WIPO) пропонує розглядати трансфер технологій як процес, в якому розробник технології робить свою технологію доступною для комерційного партнера, який буде її використовувати, а Рада з наукових та промислових досліджень (CSIR) надає узагальнене визначення трансферу технологій як процесу, при якому інтелектуальна власність перетворюється на фізичний продукт або процес, який генерує комерційну вигоду, або може бути використаний на благо суспільства.

Заслугує на увагу підхід за якого трансфер технологій – процес, що формує систему відносин між агентами суспільного обміну з приводу передачі економічно вигідних, валоризованих знань, які реципієнти мають намір використати для отримання вигоди, що передбачає не тільки передачу інформації про новацію, але і її перетворення в інновацію при активній участі як джерела цієї новації, так і реципієнтів і кінцевих споживачів продукту, виробленого за допомогою цієї інформації, і вимагає наявності у учасників комплексу міждисциплінарних знань і компетенцій [1].

З урахуванням вище викладеного основою забезпечення результативності механізму комерціалізації технологій є рівень сформованості інноваційного середовища, моніторинг якого повинен бути спрямованим на вивчення тенденцій щодо використання нових знань та інтелектуальних продуктів; змін у виробництві продукції на основі нових, більш прогресивних технологічних процесів; масштабів та темпів застосування нових видів основних засобів і сировинних ресурсів, виготовлення інноваційної продукції; зміни так званого продуктового портфеля; впровадження сучасних організаційно-технічних рішень виробничого, комерційного характеру тощо.

У той же час економічна ефективність механізму комерціалізації технологій визначається тим, на скільки економічно ефективним є мотиваційний механізм взаємодії учасників конкретного інноваційної інвестиційного проекту, під час реалізація якого досягається баланс їх економічних інтересів (витрати на інтелектуальну власність та можливість отримання доходу на основі виробничого використання об'єктів ПІВ).

У Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» трансфер технології трактується як процес передачі технології, що оформляється шляхом укладення двостороннього або багатостороннього договору між фізичними та/або юридичними особами, яким устанавлюються, змінюються або припиняються майнові права і обов'язки щодо технології та/або її складових [10]. Світовий досвід доводить, що лише активна взаємодія уряду, науковців, бізнесу, суспільства в цілому здатна створити умови розвитку

інтелектуального потенціалу нації, активізувати науково-інноваційну діяльність, забезпечити конкурентоспроможність країни та її регіонів. Прямий трансфер інноваційних технологій від винахідника/розробника у сфері фундаментальної науки до кінцевого користувача на практиці майже не зустрічається, оскільки його здійснення вимагає від сторін трансферу багатьох спеціальних знань, вмінь, компетенції у різних галузях наук та видах діяльності. ТТ потребує вирішення конкретних завдань при продажу патентів, укладанні ліцензійних угод та реалізації інноваційно-інвестиційних проектів [12].

За Законом України „Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” (від 14 вересня 2006 року N 143-V) суб'єктами трансферу технологій є:

- центральний орган виконавчої влади у сфері освіти і науки (далі - уповноважений орган), а також інші центральні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, які беруть участь у закупівлі, передачі та/або використанні технологій;

- Національна академія наук України і галузеві академії наук, установи науки, освіти, охорони здоров'я та інші установи, де створюються та/або використовуються технології і ким належать майнові права на технології;

- науково-виробничі об'єднання, підприємства, установи і організації незалежно від форми власності, де створюються та/або використовуються технології;

фізичні особи, які беруть участь у створенні, трансфері та впровадженні технологій, надають інформаційні, фінансові та інші послуги на всіх стадіях просування технологій та їх складових на ринок;

- юридичні та фізичні особи, які є постачальниками складових технологій, що використовуються під час застосування технологій, які пропонуються до трансферу;

- юридичні та фізичні особи, що надають технічні послуги, пов'язані із застосуванням технологій;

- технологічні брокери [12].

Цей Закон визначає правові, економічні, організаційні та фінансові засади державного регулювання діяльності у сфері трансферу технологій і спрямований на забезпечення ефективного використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу України, технологічності виробництва продукції, охорони майнових прав на вітчизняні технології на території держав, де планується або здійснюється їх використання, розширення міжнародного науково-технічного співробітництва у цій сфері.

В ринкових умовах процес комерціалізації технологій та їх трансферу має супроводжуватися подальшим розвитком інноваційної інфраструктури, зокрема мова йде про посередників – спеціалізованих комерційних суб'єктів господарювання на світових, національних, регіональних ринках технологій та інновацій. Їх роль зводиться в основному до такого: посередники виступають в ролі ринкових учасників ухвалення рішень щодо трансферу технологій на основі потреб ринку, а участь у прибутку дослідника, наукової установи і посередника з

трансферу технологій надає їх діяльності економічні стимули у випадку успішного виробничого використання технологій.

Аналіз розвитку інноваційної діяльності в Україні переконує, що венчурне підприємництво (як важливий спосіб комерціалізації технологій та прискорення інноваційного розвитку) так і не набуло достатнього розвитку, оскільки інноваційно-інвестиційне середовище країни в цілому не є достатньо привабливим, а інноваційна діяльність підприємств й досі залишається фрагментарною. Загальновідомо, що венчурний капітал використовується переважно для фінансування діяльності фірм, що характеризуються швидкими темпами розвитку, більшою гнучкістю, меншими витратами, меншим фінансовим ризиком при отриманні негативного результату, а також можливістю підключення великих фірм до інноваційної діяльності при успішному завершенні наукових досліджень і настанні стадії промислового освоєння нових розробок. Венчурний капітал, як правило, інвестується в малі наукоємні фірми як через спеціалізовані компанії, так і через пряме цільове фінансування корпораціями, а також за рахунок коштів (субсидій) окремих державних структур, зарубіжних інвесторів, пенсійних фондів, страхових компаній, особистих заощаджень населення. Принципово важливими для прискорення комерціалізації технологій та формування механізму їх забезпечення є такі риси венчурного капіталу: венчурний капітал функціонує у нових найбільш ризикованих сферах діяльності; у фінансуванні інновацій як правило використовують емісію акцій; об'єктом інвестування є тільки інноваційні проекти.

Зрозуміло, що розроблення механізму підтримки венчурного підприємництва вимагає створення і розвитку інфраструктури венчурної діяльності, у тому числі інноваційних центрів, технопарків, технополісів, наукових парків, інноваційних бізнес-інкубаторів тощо; відповідної підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів для венчурної діяльності; забезпечення правової охорони, передачі і придбання прав на об'єкти інтелектуальної власності, конфіденційної науково-технічної чи комерційної інформації; фінансування вищезазначених видів діяльності з боку держави.

Таким чином, динаміка економічного розвитку країни значною мірою залежить від сформованості організаційно-економічного механізму комерціалізації технологій, що закладає темпи оновлення виробничих технологій, інтенсивність процесів трансферу технологій з наукової сфери у виробничу, масштаби венчурного інвестування. За таких умов принципової важливості набуває подальший розвиток таких основних каналів трансферу технологій: торгівля товарами, послугами, результатами досліджень та розробок; прямі інвестиції та ліцензування; розповсюдження знань на основі мобільності кваліфікованих спеціалістів. У той же час основними способами комерціалізації інтелектуальної власності стають ліцензування, інжиніринг, промислова кооперація, передача технологій в рамках спільних підприємств, технічна допомога, франчайзинг, лізинг тощо. Реалізація кожного зі способів комерціалізації інтелектуальної власності повинна мати добре відпрацьований механізм їх фінансового забезпечення та джерельну базу.

Література

1. Ляшенко О. М. Моделі комерціалізації та трансферу технологій в умовах глобального середовища: Монографія. / Ляшенко О. М. - Тернопіль.: Економічна думка, – 2007. - 366 с.
2. Ноговіцин О., Луговський В., Волошин Н., Шкворець Ю., Онисько Є. Інституційні засади вдосконалення державного управління інноваційними процесами та комерціалізацією інтелектуальної власності // Інтелектуальна власність. – 2005. – № 10. – С. 4–10.
3. Саверченко О.О. Механізми державного регулювання науково-технологічного та інноваційного розвитку: Автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / 08.02.02 – Економіка та управління науково-технічним прогресом. / Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України – К., 2005. - 20 с.
4. Закон України. Про авторське право та суміжні права, від 23.12.1993 № 3792-ХІІ зі змінами і доповненнями від 13.01.2011 р.
5. Волюнкина М. В. Правовое регулирование инновационной деятельности: Проблемы теории. – М.: Аспект Пресс, 2007. – 192 с.
6. Закон України Про наукову і науково-технічну діяльність (1977-12) /Голос України. - N 245 - С. 6-9.
7. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV зі змінами і доповненнями від 8.9.2011 р.
8. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV зі змінами і доповненнями від 06.09.2012 р.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 8 «Нематеріальні активи» від 18 жовтня 1999 р. N 242 зі змінами і доповненнями від 09.12.2011 р.
10. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності / Онишко С. В., Паєнтко Т. В., Швабій К. І. – К.: КНТ, 2008. – 256 с.
11. Харламова Г.О. Вплив прямих іноземних інвестицій на забезпечення розвитку національної економіки України // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7. – С. 174-181.
12. Абібуллаєв М.С. Методи забезпечення інноваційного розвитку підприємств (за матеріалами промислових підприємств Автономної республіки Крім). : Автореф. дис на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / 08.06.01 – Економіка, організація і управління підприємствами. / Київський національний економічний університет, - Київ, 2005. – 20 с.
13. Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14 вересня 2006 року N 143-V Із змінами, внесеними згідно із Законами N 2289-VI (2289-17) від 01.06.2010, ВВР, 2010, N 33, ст. 471 N 2756-VI (2756-17) від 02.12.2010 }(Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006,N 45, ст.434) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-in/laws/main.cgi?nreg=143-16>
14. Проект закону України Про венчурну діяльність в інноваційній сфері. від 29.11.2007 р.
15. Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации: Монография/ Быстров О.Ф., Поздняков В. Я., Прудников В.М., Перцов В.В., Казаков С.В. – М.: ИНФРА – М, 2008. – 358 с. – (Научная мысль)

2.12. СОЦІАЛЬНІ ОРІЄНТИРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

Виробнича функція обумовлюється тим, що у центрі інноваційних процесів завжди є людина, яка одночасно виступає носієм інноваційних ідей, організатором інноваційних процесів і реалізатором інновацій. Так, виділяють наступні ключові аспекти, пов'язані із людським фактором в інноваційних

процесах у контексті сучасних викликів ХХІ століття. По-перше, знання, які дають змогу продукувати новації: продуктові, технологічні, організаційні, соціальні. По-друге, ступінь творчості людини, її здатність пропонувати нові ідеї, тобто фактор креативності, який з плином часу може себе вичерпувати. По-третє, це добра воля людини, її прагнення до нововведень, спонука, яка має характер мотивації. Наявність всіх трьох складових є обов'язковою умовою інноваційної активності будь-якої організації, яка є, насамперед, сукупністю людей, тобто активним інтелектуальним ресурсом [1].

Саме тому сьогодні вирішального значення для розвитку кожної країни і суспільства в цілому набуває вміння вдало перетворювати на матеріальні блага і доходи саме інтелектуальну складову потенціалу країни. Все більшої актуальності набуває ефективне використання інтелекту нації, сприяння розвитку творчих, неординарно мислячих особистостей, спроможних на нові ідеї, націлені на удосконалення техніки і технологій сучасного вітчизняного виробництва, покращення умов та засобів праці, збагачення соціальної та духовної сфери життя суспільства.

Тому при здійсненні процесу диверсифікації необхідно орієнтуватися на інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал, оскільки все залежить переважно від людини та її діяльності. Підвищення їх використання здатне задовольнити не лише потреби людини у заробітках, а й потреби у самореалізації через інноваційну діяльність, інноваційні ідеї тощо. А це свою чергу відображає соціальний характер зайнятості населення в інноваційній сфері.

Поняття "інтелектуальний капітал" трактують сьогодні по-різному, але, на наш погляд, дуже спрощено, що не відображає економічну природу інтелектуального капіталу в інтелектуальній інноваційній діяльності підприємств. Досить точним є узагальнення В.Олейко, яка вважає, що інтелектуальний капітал – збірне поняття, яке об'єднує об'єкти інтелектуальної власності; майнові права на них; знання, вміння, навички людини та системи, створені нею, які при включенні до господарського обороту приносять додаткову вартість [2].

У структурі інтелектуальної інноваційної діяльності промислових підприємств інтелектуальний капітал з економічної точки зору слід розуміти як вартість (авансовану вартість), яка в натуральному вимірі виступає як інтелектуальний потенціал (ресурс) (рис. 1).

Інтелектуальний потенціал (ресурс) складається з людських ресурсів (інтелектуальна сила) та інтелектуальних (інтелектуальний продукт) ресурсів.

У чистому вигляді інтелектуальний капітал – це створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірного одержання прибутку (додаткової вартості). Вартість інтелектуального продукту (товару, в разі його продажу або придбання), що створений за умов залучення найманої праці (людських ресурсів), розглядається як сума постійного, змінного капіталу та додаткової вартості.



Рис. 1. Структура інтелектуальної інноваційної діяльності підприємств

Інтелектуальний продукт у натуральному вимірі – результат розумової, інтелектуальної праці, інтелектуальної інноваційної діяльності підприємства. Це продукт творчих зусиль, що має змістове значення для певного інтелектуально підготовленого кола осіб, втілений на матеріальному носії.

Саме інтелектуальний продукт, втілений на матеріальному носії, здобуває право інтелектуальної власності, тобто права володіння, користування і розпорядження результатом інтелектуальної творчої діяльності. Об'єктом права інтелектуальної власності може бути будь-який результат інтелектуальної творчої діяльності, який, за певних умов, може відповідати законодавче визнаним умовам охороноздатності, що створює законодавчі передумови для запобігання несанкціонованому використанню інтелектуального продукту іншими особами.

Інтелектуальний продукт (інтелектуальні ресурси) у процесі формування та введення в господарський оборот проходить такі етапи: інформаційну сферу, оформлення заявки, перевірку умов охороноздатності, отримання охоронного документа, оцінку прав, введення до господарського обороту. Це, з точки зору П.Крайнева, алгоритм управлінських функцій, послідовна реалізація яких здатна забезпечити раціональний (економічно ефективний) процес просування об'єкта права інтелектуальної власності на ринок та узгодити інтереси розробника і споживача такого товару.

Означений підхід відрізняється від поглядів деяких науковців, які досліджують проблеми економіки інтелектуальної власності. Розглядаючи структуру формування інтелектуального капіталу, вони виділяють такі групи, що найчастіше застосовуються:

- а) людський, структурний (організаційний), споживчий;
- б) людський капітал та інтелектуальні ресурси;
- в) ринкові активи, людські активи, інтелектуальна власність, інфраструктури активи.

Загальним для всіх класифікацій є людський капітал (ресурс, актив). При цьому слід зазначити, що ресурсна складова інтелектуального капіталу характеризує тільки інтелектуальний потенціал підприємства і ще не гарантує одержання додаткової вартості, яка створюється при здійсненні руху інтелектуального капіталу в інтелектуальній інноваційній діяльності підприємств або використанні його у виробничій системі.

Проблемі розвитку і ефективного використання інтелектуального потенціалу суспільства присвячували свої праці такі науковці як Е.Букінг, А.В.Кендюхов, обґрунтуванню необхідності і значенню інтелектуалізації вітчизняного виробництва присвятили наукові роботи О.Попович, М.Паладій, Б.Маліцький, В.Панасюк, дослідження інтелектуального капіталу країни приводив у своїх наукових статтях О.Бутнік-Сіверський.

Слід відзначити, що вітчизняні та зарубіжні вчені розглядали інтелектуальний потенціал як одну зі складових суспільства, і не досліджували інтелектуальний потенціал як складову праці в умовах розвитку українського підприємства та диверсифікації інноваційного розвитку промисловості.

Поняття інтелектуального потенціалу доволі багатогранне і включає широкий спектр науково-технологічних, освітніх, культурних особливостей, які характеризують творчі здібності людства. Інтелектуальний потенціал країни уособлює приховану силу та нереалізовані можливості, які за умови вдалого використання і управління ними дають змогу перетворити наукові знання на конкурентоспроможний товар.

З огляду на існуючі ринкові умови, стає зрозумілим, що у світі ведеться жорстока боротьба за інтелектуальний ресурс, який вважається сьогодні найбільшою цінністю, адже за деякими оцінками саме він забезпечує 90 % економічного зростання у розвинених країнах, які намагаються у цій боротьбі створити усі можливі умови для притоку високопрофесійного людського капіталу до своїх країн, запроваджують державну підтримку патентування найбільш перспективних винаходів [3].

Тому чи не найважливішою складовою інтелектуального потенціалу вважаються людські ресурси, адже вони уособлюють наукові знання та силу країни, надають державі та підприємствам беззаперечні переваги над конкурентами. Від якості та рівня освіти і розвитку людського капіталу залежать результати та інноваційність економічного зростання. Людський потенціал країни містить у собі не тільки набуті знання, навички, вміння, а й енергійність, яка властива креативним людям, яку можна вдало застосувати в цілях виробництва, використовувати на повну силу на благо суспільства шляхом умілого поєднання матеріального заохочення та моральних стимулів.

Роль знань у світовому економічному розвитку стрімко зростає і, навіть, випереджає значимість засобів виробництва. За оцінками Світового банку, фізичний капітал в сучасній економіці складає 16% загального обсягу багатства

країн, на природний припадає – 20%, а на людський капітал, в свою чергу, припадає 64%.

Зростає значення знань в світовому економічному розвитку. Навіть, випереджаючи роль засобів виробництва. За оцінками Світового банку, фізичний капітал в сучасній економіці складає 16% загального обсягу багатства кожної країни, природний – 20%, а людський капітал – 64%. У Японії та Німеччині частка людського капіталу становить до 80% національного багатства. На сьогодні цінності створюються за рахунок підвищення продуктивності, тобто застосування знань на практиці [4].

Розвиток творчої інтелектуальної праці, впровадження новітніх технологій, корисних моделей, програмних продуктів у суспільне виробництво викликає та стимулює саме сучасне динамічне ринкове середовище, яке знаходиться в умовах постійних змін і неупинного розвитку.

У провідних країнах світу до 60% підприємств щорічно впроваджують продукцію, що несе в собі нові знання та технологічні рішення. Але в Україні темпи розвитку та перетворення інтелектуального потенціалу в інноваційну продукцію дещо нижчі. Проблемою постає розрив між етапом фундаментальних та прикладних наукових розробок і безпосередньо виробництвом нової наукомісткої продукції. Інвестиції в наукові дослідження і інтелектуальну сферу економіки здійснюють як приватні інвестори, так і держава, що фінансує переважно пріоритетні розробки. Слід зазначити, що власні кошти інвесторів все ще значно перевищують фінансування наукових досліджень державою. Це залишається найбільшою перешкодою на шляху інтенсивного використання наявних інтелектуальних можливостей країни.

Можна простежити пряму залежність між витратами на новітні дослідження і розробки, понесеними державою, і ростом впливу функціональної ролі наукового потенціалу країни. З рис. 2 видно, що вплив науки на життя країни, його соціальний і культурний рівень неупинно зростає, що свідчить про те, що наука може відігравати істотну роль в розвитку її економіки, але за певних умов. І в першу чергу, за наявності належного рівня фінансування наукових розробок та пріоритетних досліджень з боку держави.

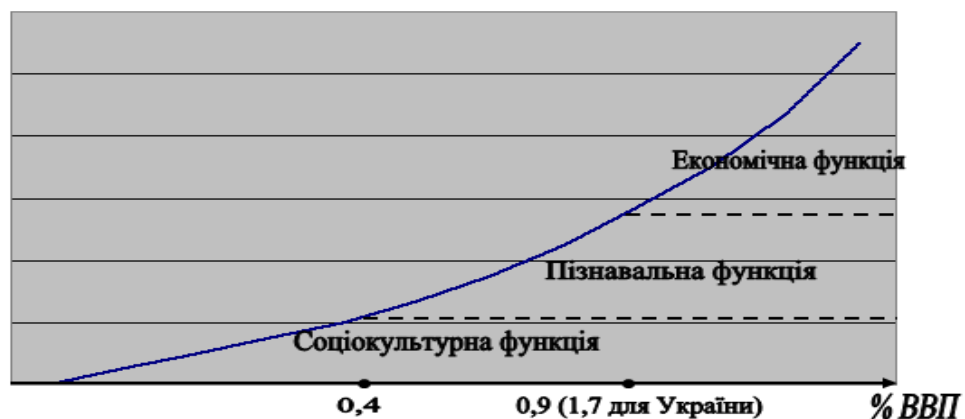


Рис. 2. Залежність впливу та функціональної ролі наукового потенціалу країни від витрат на науку (в % ВВП) [5]

Роль інтелектуального капіталу полягає саме у прискоренні протікання технологічних процесів і підвищення ефективності праці, адже людина здатна мислити творчо, наділена підприємницькими здібностями. Продуктивність цих якостей не має меж, а резерви ефективного функціонування підприємства містяться саме у людських ресурсах.

Мережа освітніх закладів, які здійснюють підготовку наукових кадрів на Україні постійно розширюється. Кількість аспірантур за роки незалежності зростає в 1,6 раз, докторантур – у 2,5 раз. Досить високим є рівень кваліфікаційного складу працівників наукової сфери в Україні. Із 173,6 тисяч осіб штатних працівників диплом спеціаліста або магістра мають 94,6 тис. осіб або 54,5% [4].

Усі передумови для втілення існуючого наукового потенціалу України в економічних процесах існують. Потрібно лише навчитися вдало управляти знаннями. Особливу увагу необхідно приділити проблемі розвитку інтелектуальних можливостей обдарованої молоді, адже це запорука забезпечення стабільності в майбутньому країни. Основою успішних реформ в усіх країнах завжди був саме розвиток інтелектуального капіталу. Творцем нових технологій може бути лише високоосвічена людина, а чим вищий рівень її освіченості, тим вища її кваліфікація і професіоналізм, ефективніша здатність працювати на благо суспільства. Набуває актуальності розвиток на основі новітніх знань та розробок не тільки для високотехнологічних галузей. Інтелектуалізація виробничих рішень, рішень управління, творчої та ділової активності людини невпинно росте у всіх галузях народного господарства.

Першочергову роль у інтелектуалізації вітчизняного виробництва повинна відігравати держава, саме вона повинна розробити програму по стимулюванню та підтримці розвитку інтелектуальної складової потенціалу шляхом:

- надання реального державного пріоритету освітньому процесу;
- орієнтації на наукові можливості молоді;
- створення усіх необхідних умов для, того, щоб розвивалася та відтворювалася наука;
- створення дієвої і водночас доступної і простої процедури реєстрації інтелектуальної власності та забезпечення її захисту на рівні держави.

Але для того, щоб повністю володіти інформацією про наявні інтелектуальні можливості країни, необхідно правильно його оцінити. Науковий підхід до дослідження людського потенціалу передбачає їх всебічний аналіз як складної, багатоструктурної категорії, яка наділена як кількісними, так і якісними характеристиками. Але на шляху оцінки інтелектуального потенціалу постає низка проблем, серед яких першочерговими є:

- обмежені можливості строго формального й адекватного опису й виміру інтелектуальних ресурсів;
- методологічні проблеми визначення нормативів творчої праці і їхньої надійності.

Ці проблеми можна буде вирішити тільки за умови розробки єдиних загальноновизнаних критеріїв комплексної оцінки людського потенціалу.

На сьогоднішній день рушійною силою прогресу виступають не реформи і перебудови, а інтелектуальний і культурний потенціал, який визначає розвиток

суспільства та диверсифікацію інноваційного розвитку. Необхідно встановити та забезпечити реальну взаємодію науки і виробництва, створити усі необхідні умови для активізації інноваційного розвитку країни і сформулювати комплекс першочергових завдань на шляху підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу держави в процесі диверсифікації інноваційного розвитку промисловості [6]:

- розробити адекватну нормативно-правову базу у сфері інтелектуальної власності;
- виділити одним із визначальних пріоритетів для успішного розвитку держави створення умов і механізмів для ефективного використання і перетворення наявного інтелектуального потенціалу нації на інтелектуальний капітал;
- сформувати оптимальну систему науково-дослідних установ, яка б передбачала особливості регіону та галузі, враховувала національні інтереси держави;
- створити мережу фондів, участь у яких приймала б вітчизняна промисловість, з метою формування ринкового середовища для конкурентних ідей;
- задачею державного керівництва є підтримки інтелектуального потенціалу, сприяння його розвитку і примноженню;
- найважливішою характеристикою робочої сили у сучасній економіці повинна стати здатність до постійного набуття нових знань і безперервного процесу освіти, людина повинна прагнути до творчої роботи, пізнання суті проблеми, синтезу інформації, бути рушійною силою розвитку країни та виробництва.

Для підкріплення сказаного, побудуємо однофакторну лінійну регресійну модель залежності обсягу виконання наукових та науково-технічних робіт (y) від обсягу освоєності виробництва нових видів продукції (x_1).

Регресійна модель матиме вигляд:

$$\hat{y} = 6254,71 - 0,21x \quad (1)$$

Рівняння значуще, оскільки:

1) $R^2 = 0,6038$ – обсяг виконання наукових та науково-технічних робіт на 60,38% визначається впливом зміни обсягів освоєння нових видів продукції та 39,62% визначається дією інших факторів.

2) $R = 0,7771$ – щільний лінійний зв'язок

3) $F_{кр} = 5,59 < F_{розр} = 10,67$

Аналізуючи параметри моделі (1), можна зробити висновок про те, що збільшення обсягів освоєння нових видів продукції на одне найменування призводить до скорочення обсягу виконання наукових та науково-технічних робіт на 0,21 млн.грн. Це пояснюється тим, що із зростанням практичної реалізації науково-технічних розробок зменшуватиметься попит виробничого промислового сектору на наукові та науково-технічні роботи. Тобто обсяг впровадження інновацій у виробництво та їх диверсифікації є обмеженими (скінченими у певній мірі через недостатність фінансування, задоволеність споживчого ринку інноваційною продукцією тощо), що в кінцевому результаті відобразиться на

розширені фронту науково-технічних розробок.

Коефіцієнт еластичності $E = -0,42$, тобто збільшення обсягів освоєння нових видів продукції на 1% призводить до зменшення обсягу виконання наукових та науково-технічних робіт на 0,42%.

Споживча функція диверсифікації інноваційного розвитку промисловості проявляється у задоволенні потреб людей товарами промислового та споживчого призначення, створених за допомогою інновацій, та оптимізація процесу споживання. Тобто має місце підвищення споживацької привабливості за допомогою інновацій і, як результат цього, збільшується споживання інноваційної продукції, здатної покращити рівень і якість життя населення.

Адже, як зазначає Д.В.Райко, під інноваційними товарами треба розуміти нові товари, що можуть бути запропоновані на ринку для придбання, використання, обміну з метою задоволення нових активних потреб покупців, чи товари, удосконалені з метою підвищення рівня споживацької привабливості. У свою чергу, споживацька привабливість – це сприйняття потенціальним споживачем сукупності параметрів, які задовольняють найважливіші потреби споживачів, втілених в основні конструктивні, технологічні, екологічні, ергономічні характеристики товару. Споживацька привабливість товару є важливою характеристикою для споживача і виробника. Для споживача – при прийнятті рішення про придбання і використання товару, для виробника – при прийнятті рішення про його виробництво [7].

У свою чергу, споживча привабливість включає такі елементи, як ціна продукції, якість і додаткові функції продукції. Підвищення споживчої привабливості означатиме привабливу з погляду споживачів зміну вищезазначених елементів.

Найважливішими чинниками, що визначають рівень споживання населення є зайнятість та дохід. Дослідимо яким чином на них впливатиме диверсифікація інноваційного розвитку промисловості.

1. Вплив обсягу освоєння виробництва нових видів продукції (x) на середньомісячну кількість найманих працівників у промисловості (y_2) можна оцінити таким рівнянням лінійної регресії, отриманим за допомогою методу найменших квадратів:

$$\hat{y}_2 = 3738,1 + 0,03x \quad (2)$$

Рівняння значуще, оскільки:

1) $R^2 = 0,5453$. Тобто кількість найманих працівників у промисловості на 54,53% залежить від зміни обсягів освоєння нових видів продукції та на 45,47% – від дії інших факторів.

2) $R = 0,7384$ – щільний лінійний зв'язок

3) $F_{кр} = 5,59 < F_{розр} = 8,39$

Коефіцієнт еластичності $E = 0,06$, тобто збільшення обсягів освоєння нових видів продукції на 1% призводить до збільшення чисельності найманих працівників у промисловості на 0,06%.

Таким чином, освоєння нових видів продукції майже не позначається на кількості найманих працівників у промисловості. Фашино немає змін у

забезпеченні роботою. Протилежною є ситуація із середньомісячною номінальною платою.

2. Вплив обсягу освоєння виробництва нових видів продукції (x) на середньомісячну номінальну заробітну плату найманих працівників у промисловості (y_1) можна оцінити таким рівнянням лінійної регресії, отриманим за допомогою методу найменших квадратів:

$$\hat{y}_1 = 1307,7 - 0,05x \quad (3)$$

Рівняння значуще, оскільки:

1) $R^2 = 0,5241$. Тобто середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників у промисловості на 52,41% залежить від зміни обсягів освоєння нових видів продукції та на 47,59% – від дії інших факторів.

2) $R = 0,7239$ – щільний лінійний зв'язок

3) $F_{кр} = 5,59 < F_{розр} = 7,71$

Параметри рівняння (3) вказують на те, що збільшення освоєння нових товарів на одне найменування призводить до зменшення номінальної заробітної плати найманих працівників у промисловості на 0,05 грн.

Коефіцієнт еластичності $E = -0,5$, тобто збільшення обсягів освоєння нових видів продукції на 1% призводить до зменшення середньомісячної номінальної заробітної плати найманих працівників у промисловості на 0,5%.

Від'ємне значення вказує на те, що при впровадженні інноваційного продукту існують певні ризики, які залежно від ситуації на ринку можуть негативно позначитись як на доходах підприємства, так і на доходах (заробітна плата) найманих працівників.

Наприклад, інноваційні ризики можуть виникати у таких ситуаціях [8]:

1. при впровадженні більш дешевого методу виробництва товару або надання послуги порівняно із тими, що вже використовуються. Інвестиції принеситимуть промислому підприємству тимчасовий надприбуток доти, поки воно буде єдиним власником даної технології. Ризиком у даній ситуації виступає можлива неправильна оцінка попиту на вироблений товар;

2. при створенні нового товару або наданні послуги на старому устаткуванні. У цьому випадку до ризику неправильної оцінки попиту на новий товар або послугу додається ризик невідповідності рівня якості товару або послуги у зв'язку із застосуванням устаткування, що не дозволяє забезпечувати необхідну якість;

3. при виробництві нового товару або наданні послуги за допомогою нової техніки й технології. У даній ситуації інноваційний ризик включає ризик того, що новий товар або послуга може не знайти покупця, ризик невідповідності нового обладнання й технології вимогам, необхідним для виробництва нового товару або послуги, ризик неможливості продажу створеного устаткування, тому що воно не відповідає технічному рівню, необхідному для виробництва нових товар.

Екологічна функція диверсифікації інноваційного розвитку промисловості проявляється у екологічній безпеці інновацій та інноваційної діяльності, створенні та впровадженні екологічних інновацій і т.п. Тобто процес диверсифікації повинен бути дотичний до збереження й охорони навколишнього

середовища, а викликані ним екологічні зміни мають слугувати покращенню умов життєдіяльності людини, а не, навпаки, їх погіршанню. Враховуючи те, що в Україні є вкрай складною екологічна ситуація, що підсилюється зростанням шкідливих викидів в атмосферне повітря (за останні дев'ять років їх обсяг збільшився на 22% [9]), то слід говорити про стимулювання промислових підприємств до диверсифікації виробництва та впровадження у виробничий процес екологічних інновацій.

До екологічних інновацій відносять [10]:

1. розробку, створення та впровадження нових технологічних процесів та технологічних циклів розробки і погодженого розвитку усіх функціональних ланцюжків з видобутку ресурсів, їх переробки, використання відходів та відтворення цих ресурсів;

2. розробку та застосування ресурсозберігаючої техніки, розробку і впровадження маловідходних і безвідходних технологій, у тому числі енергозберігаючих, розвиток технологій, що забезпечують комплексне освоєння природних ресурсів, розробку біотехнологій;

3. освоєння нових територій, а також розширення діючих з урахуванням екологічної безпеки населення і виробництва;

4. розробку і випуск нових екологічно чистих продуктів і створення потужностей для їх виробництва, розробку варіантів використання нових та поновлюваних джерел енергії;

5. впровадження нових організаційних форм, включаючи удосконалення організаційно-територіальної структури потенційно небезпечних виробництв з метою зниження їх екологічної небезпеки;

6. формування нового мислення у розроблювачів інновацій з точки зору необхідності його екологізації шляхом впровадження обов'язкової екологічної освіти.

Виходячи із вищесказаного, можна говорити про диверсифікацію таких трьох груп екологічних інновацій як технічні (спрямовані на виробництво нової екологічно чистої та екологозабезпечуючої продукції та технологій), організаційні (впровадження нових методів і форм організації функціонування промислових підприємств, що призведуть до прийнятного рівня екологічної безпеки в державі) та соціальні (різні форми активізації екологічної свідомості, спонукання до екологічного виробництва та споживання).

Слід звернути увагу на те, що екологічні інновації є більш фінансово затратні, ніж інноваційні проекти в інших сферах людської діяльності, а також мають низький економічний ефект. Тому система стимулювання промислових підприємств до активності у сфері екологічних інновацій має бути виваженою та продуманою на перспективу.

Як вважає Т.О.Карпіщенко, державне стимулювання повинно передбачати як стимули позитивної мотивації, що направлені на заохочення розробки і впровадження екологічних інновацій, так і стимули негативної мотивації, головним завданням яких є скорочення та закриття екологічно небезпечних виробництв [10]. В цьому плані ми не погоджуємось з усіма твердженнями науковця, наголошуючи не на закритті екологічно небезпечних підприємств, а на

зведенні їх функціонування до нанесення мінімальної шкоди навколишньому середовищі з якого повнішим застосуванням екологічних інновацій.

До перших науковець відносить державні субсидії, дотації, пільгове кредитування, участь держави в капіталі підприємств, різноманітні податкові пільги, прискорена амортизація, державні замовлення, державне страхування позик, що успішно використовуються в розвинених країнах. Зокрема, впровадження механізму прискореної амортизації екологобезпечного обладнання та обладнання, що використовується для екологобезпечних технологічних процесів та виробництва екологічно чистої продукції; використання пільгового оподаткування підприємств та організацій, які проводять НДДКР з розробки екологічних інновацій; введення інноваційного податкового кредиту для підприємств, що фінансують розробку екологічних інновацій у розмірі від 25 до 100 % їх витрат на НДДКР у цій сфері; увільнення від ПДВ у перші три роки реалізації екологічно безпечної продукції та екологобезпечного обладнання.

До стимулів негативної мотивації віднесено нормування викидів, штрафи, збори за використання природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища та ін.

Наголосимо на тому, що запропоновані стимули неодмінно мають бути враховані при реалізації промислової інноваційної політики та здійсненні диверсифікації інноваційного розвитку промисловості як такі, що забезпечуватимуть комфортніші умови функціонування сучасного та наступних поколінь.

Вплив обсягу освоєння виробництва нових видів продукції (x) на обсяг шкідливих викидів (y) можна оцінити за допомогою наступного рівняння лінійної регресії, отриманого за допомогою застосування методу найменших квадратів:

$$\hat{y} = 6984,72 - 0,05x \quad (4)$$

Рівняння значуще, оскільки:

1) $R^2 = 0,575$. Тобто обсяг шкідливих викидів на 57,5% залежить від зміни обсягів освоєння нових видів продукції та на 42,5% – від дії інших факторів.

2) $R = 0,758$ – щільний лінійний зв'язок

3) $F_{кр} = 5,59 < F_{розн} = 9,47$

Коефіцієнт еластичності $E = 0,07$, тобто збільшення обсягів освоєння нових видів продукції на 1% призводить до зменшення шкідливих викидів на 0,07%.

Як бачимо, диверсифікація інноваційного розвитку промисловості обумовлює хоча не значне, але зменшення шкідливих викидів. Для суттєвого зменшення шкідливих викидів в атмосферне повітря необхідно стимулювання розроблення та впровадження екологічних інновацій, випуск екологічно чистої інноваційної продукції і т.п.

Зазначені функції соціального спрямування диверсифікації інноваційного розвитку промисловості дозволяють виділити базові принципи, що забезпечуватимуть соціальні гарантії цього процесу:

1. соціальної відповідальності бізнесу, що передбачає врахування інтересів суспільства й довкілля для максимізації прибутку та збільшення частки на ринку

від розширення інноваційного виробництва. В наш час соціальна відповідальність бізнесу належить до перспективних (що ґрунтуються на почутті обов'язку) видів відповідальності і ґрунтується на усвідомленні суб'єктом свого обов'язку перед суспільством [11];

2. сталості, що проявляється в поєднанні екологічного, соціального та економічного інноваційного розвитку суспільства;

3. оптимального поєднання виробничої, споживчої та екологічної функцій диверсифікації інноваційного розвитку промисловості;

4. збалансованості диверсифікації інноваційного виробництва, номенклатури інноваційної продукції та інноваційних елементів управління промисловістю для забезпечення як найбільшого соціального ефекту;

5. державної підтримки екологічних інновацій;

6. максимального використання інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу.

Таким чином, інноваційний розвиток промисловості спричиняє економічні та соціальні зміни в державі. Найбільш важливими соціальними орієнтирами цього процесу виступають практична реалізація інтелектуальної діяльності людини (самореалізація), зростання її зайнятості як соціального прояву потреби в доходах для забезпечення вищого рівня якості життя, екологічна безпека промислового виробництва (безпека території і безпечність промислового виробництва). Стимулювання інноваційного розвитку промисловості у зазначених аспектах відповідатиме пріоритетам світового інноваційного розвитку, в центрі яких є людина, якість та безпека її життя.

Література

1. Захарчин Г.М. Умови і проблеми інноваційного розвитку вітчизняних підприємств - http://www.nbu.gov.ua/Portal/natural/VNULP/Ekonomika/2008_628/18.pdf.
2. Дворник М.О., Маслак О.І., Інтелектуально-інноваційні інструменти розвитку підприємства у ринкових умовах України // Вестник Национального технического университета ХПИ»: Збірник наукових праць.- Х.: НТУ «ХПІ».- 2007.- №16.- С.49-53.
3. Паладій М. Ефективна реалізація інтелектуального потенціалу – пріоритетний напрямок політики держави // Інтелектуальна власність. – 2006. - №9. – С. 4-8.
4. Корнева О.В. Використання характеристик інтелектуального капіталу і інтелектуального потенціалу в управлінні підприємством // www.donntu.edu.ua.
5. Маліцький Б., Попович О. Стан використання вітчизняного інтелектуального потенціалу // Інтелектуальна власність. – 2005. - №12. – С. 7-13.
6. Маслак О.І, Дворник М.О., Савченко С.П. Інтелектуальна складова праці як умова розвитку підприємства // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми праці та соціальних технологій у промисловому регіоні: теорія і практика».- Луганськ: ЛПСТ, 2007.- С. 141-145.
7. Райко Д.В. Економічна оцінка споживацької привабливості інноваційних товарів: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.02 / Д.В. Райко; Нац. техн. ун-т "Харк. політехн. ін-т". — Х., 2003. — 19 с.
8. Риск в инновационной деятельности и методы его снижения - <http://www.professional.ru/inman17.esp>.
9. Динаміка викидів шкідливих речовин та діоксиду вуглецю в атмосферне повітря - http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/ns_rik/ns_u/dvsr_u2008.html.

10. Карпіщенко Т.О. Економічний механізм інновацій екологічної спрямованості: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.08.01 /Т.О.Карпіщенко; Сум. держ. ун-т. — Суми, 2000. — 22 с.
11. Аксіологічні детермінанти соціальної відповідальності бізнесу - http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=48463

2.13. ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК НАПРЯМ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» до основних принципів державної інноваційної політики відносять сприяння розвитку інноваційної інфраструктури, а серед шляхів державного регулювання інноваційної діяльності виступає підтримка і розвиток інноваційної інфраструктури [2, ст. 3].

Процесу формування регіональної інноваційної інфраструктури притаманні суттєві особливості, дослідження та всебічне врахування яких призначені сприяти створенню сучасної повноцінної інноваційної інфраструктури в регіоні і, як наслідок, забезпеченню загального інноваційного розвитку в країні.

Ознайомлення з науковими дослідженнями проблем формування регіональної інноваційної інфраструктури дозволяє висловити думку, що недостатньо приділяється уваги дослідженню саме особливостей цього процесу на регіональному рівні із врахуванням специфіки соціального та економічного стану регіону.

Дослідження особливостей формування регіональної інноваційної інфраструктури спрямовані головним чином на пошук шляхів і заходів інтенсифікації цього процесу.

Незважаючи на те, що регіональна інноваційної інфраструктура є невід'ємною складовою національної інноваційної інфраструктури, що їй притаманні всі ознаки, якості та вади інноваційної інфраструктури країни, що вона створюється і функціонує за загальними нормами вітчизняного інноваційного законодавства, у формуванні регіональної інноваційної інфраструктури регіону відзначається досить суттєві особливості. Їхня сутність полягає, головним чином, в тому, що процес формування регіональної інноваційної інфраструктури відбувається в межах певного регіону і що в цьому процесі знаходять відбиток специфічні соціальні та економічні умови даного регіону. За міжнародними оцінками на інноваційну ефективність регіону впливає наявність регіональних державних дослідницьких організацій, великих підприємств, що динамічно розвиваються, індустриальних кластерів, венчурного капіталу, сильного підприємницького середовища [9, п. 117].

Виходячи з того, що Закон України «Про інноваційну діяльність» [2] головною метою державної інноваційної політики визначає створення соціально-економічних та інших умов для розвитку країни, вирішальна особливість формування інноваційної інфраструктури регіону зводиться до такого: вона має створюватися у чіткій відповідності з економічними та соціальними реаліями

регіону; забезпечувати інноваційний розвиток регіону згідно з визначеними середньостроковими пріоритетними напрямками його інноваційної діяльності, формувати цільові системи підтримки з боку держави щодо розвитку інноваційної інфраструктури.

Такою ж визначальною особливістю регіональної інноваційної інфраструктури є те, що до її формування активно залучаються місцеві органи виконавчої влади, уособлені в регіонах місцевими державними адміністраціями та відповідними представництвами центральних органів виконавчої влади, а також органи місцевого самоврядування в особі місцевих рад всіх рівнів та голів міст, селищ, сіл, що діють в рамках чинних положень законодавства щодо формування, підтримки функціонування і розвитку сучасної інноваційної інфраструктури. Йдеться насамперед про норми Законів України «Про інноваційну діяльність» [2], «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [5], положення Державної програми [1] тощо.

На виконання законодавства, яке відносить формування нормативно-правової бази в сфері інноваційної діяльності до основних принципів державної інноваційної політики та виходячи із особливостей соціального та економічного стану регіону, місцеві органи влади розробляють середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності регіонального рівня та регіональні інноваційні програми, визначають кошти для фінансової підтримки регіональних інноваційних програм, забезпечують їх виконання [2, ст. 3]. В кожному із таких програмних актів робиться акцент на питаннях формування інноваційної інфраструктури регіону шляхом створення не лише тих елементів, що призначені надавати послуги із забезпечення інноваційної діяльності, а головним чином технопарків, технополісів, регіональних інноваційних кластерів, які здійснюють повний цикл інноваційної діяльності від розробки інновацій до реалізації інноваційної продукції. Особливу увагу органи місцевої влади мають надавати створенню сприятливого середовища для розвитку інноваційних, інноваційно активних та малих інноваційних підприємств. Ці підприємства є невід'ємною складовою регіональної інноваційної інфраструктури, бо, по-перше, як визначає Закон України «Про інноваційну діяльність», інноваційні підприємства діють у вигляді технопарків, технополісів тощо [2, ст. 16], які належать до основних елементів інноваційної інфраструктури, а, по-друге, більшість елементів інноваційної інфраструктури мають статус малих або середніх підприємств.

Ефективність регіональних програм багато в чому залежить від того, наскільки широко до їх розробки залучаються наукові працівники, вчені, активні суб'єкти інноваційної діяльності. До формування інноваційної інфраструктури регіону долучаються і районні та міські органи влади. Регіональні інноваційні програми здебільшого виконуються за рахунок місцевих бюджетів і цьому мають сприяти регіональні наукові центри, наукові дослідження в яких здійснюють фахівці наукових закладів [7].

Успіх у формуванні регіональної інноваційної інфраструктури залежить від ефективності поширення інновацій, що створюються в регіоні. В цьому полягає ще одна особливість формування регіональної інноваційної інфраструктури. Органи місцевої влади мають широкі можливості для дослідження процесу

створення інновацій в регіоні та з'ясування потреб і можливостей регіональних суб'єктів інноваційної діяльності у використанні таких інновацій. Надійна система моніторингу цього процесу та конкретні заходи з поширення інновацій безумовно сприяють і будуть сприяти формуванню в регіоні тих елементів інноваційної інфраструктури, які необхідні для впровадження інновацій, і, як наслідок, більш активним темпам інноваційного розвитку. В плані міжрегіональної координації створення інноваційної інфраструктури органи влади мають сприяти діяльності суб'єктів інноваційного процесу, спрямованої на поширення інновацій за межі регіону і залучення інновацій, розроблених в інших регіонах, а також на рівні міжнародних економічних зв'язків. Досить важливим кроком в реалізації завдання щодо поширення інновацій стало прийняття Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», яким поряд з іншим передбачається участь місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування у закупівлі, передачі та використанні технологій, а також сприяння цих органів створенню регіональних баз даних про технології та забезпеченню розповсюдження інформації про технологічні потреби регіону [4, ст. 3,8]. Вирішенню цього завдання міг би сприяти випуск щоквартального бюлетеня (вісник), який містив би всебічну інформацію про стан інноваційної діяльності в регіоні: кількість та характер діяльності суб'єктів інноваційної інфраструктури, кількість інноваційних, інноваційно-активних та малих інноваційних підприємств; розроблені, бажані, пропонувані для впровадження нові технології, продукція, послуги; потенційні інвестори тощо. Очевидно позитивну роль могла б відігравати публікація в такому бюлетені рішень місцевих органів влади з питань інноваційної діяльності та розроблених програмних інноваційних актів.

Разом із місцевими органами влади проблемами формування регіональної інноваційної інфраструктури призначені опікуватися і громадські організації. Зокрема, встановленню більш тісних і відповідальних партнерських відносин між владою, всіма учасниками національної інноваційної системи і суспільством мали б сприяти громадські ради з проблем підвищення конкурентоспроможності економіки та інноваційного розвитку [8].

Істотно впливають на процес формування інноваційної інфраструктури наявні в Україні суттєві відмінності соціально-економічного стану регіонів. Практика інноваційного розвитку свідчить, що економічно розвинені і соціально стабільні регіони мають більш потужні можливості для створення ефективних елементів інноваційної інфраструктури та умови для їхнього продуктивного розвитку. В економічно відсталих регіонах, які ще називають депресивними, процес формування інноваційної інфраструктури відбувається уповільнено і не приносить необхідних економічних та соціальних результатів. На подолання такого стану на законодавчому рівні визначені радикальні заходи, якими поряд з іншими на місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування покладається розробка та укладення угод щодо регіонального розвитку та передбачається державна підтримка формування бізнес-інкубаторів, інноваційних та консалтингових центрів, венчурних фондів тощо [2, ст. 4, 6, 7].

Характерною особливістю відзначається фінансова підтримка формування і розвитку регіональної інноваційної інфраструктури шляхом прямого бюджетного фінансування, залучення інвестицій, пільгового кредитування тощо. Зокрема, в рамках Державної програми на формування інноваційної інфраструктури протягом 2009-2013 років спрямувати лише за рахунок Державного, місцевих бюджетів та деяких інших джерел понад 280 млн. гривень, а також очікувалось залучення інвестицій близько 7 мільярдів гривень [1]. Законами встановлювалася можливість за певних умов спрямування 50 відсотків податку на додану вартість та податку на прибуток на фінансування інноваційної діяльності; звільнення від сплати ввізного мита на певні сировину, устаткування, обладнання; зниження на половину ставки земельного податку; цільові субсидії та валютні преференції для технопарків; суттєві пільги для наукових парків та інше.

Такий стан речей вимагає відновлення прогресивних форм державної підтримки та спрямування зусиль на пошук і використання позабюджетних альтернативних джерел фінансування щодо формування регіональної інноваційної інфраструктури.

Для реалізації середньострокових пріоритетних напрямів державою запроваджуються заходи щодо розвитку інноваційної інфраструктури, прямого бюджетного фінансування, відшкодування відсоткових ставок за кредити, часткової компенсації вартості виробництва продукції, кредитів за рахунок коштів державного бюджету і грантів міжнародних фінансових організацій, субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам, податкових, митних та валютних преференцій [5, ст. 6-3].

Відносно позабюджетних джерел фінансування регіональної інноваційної інфраструктури, то до них в першу чергу належить віднести власні та запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності, кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ та комерційних банків, інвестиції будь-яких фізичних та юридичних осіб та інших. В цьому плані визначну роль мають відігравати венчурні та інноваційні фонди як центри ризикового кредитування. Переконливий приклад ефективного використання власних коштів для запровадження нових технологій подав Крюківський вагонобудівний завод, який практично із власної ініціативи і за рахунок власних коштів виготував на початку 2012 року швидкісний двосистемний електропоїзд підвищеної комфортності. Він здатен розвивати швидкість до 200 км в годину і за свідченням фахівців нічим не поступається зарубіжним аналогам.

Хоча фінансова підтримка та здійснення сприятливої кредитної, податкової та митної політики у сфері інноваційної діяльності відноситься до основних принципів державної інноваційної політики, сучасний стан реалізації цього принципу є незадовільним, що негативно впливає на формування регіональної інноваційної інфраструктури [2, ст. 3].

Визначний вплив на формування регіональної інноваційної інфраструктури здійснює науково-технічний потенціал регіону, що поєднує у собі багатосторонні можливості для забезпечення інноваційної діяльності в регіоні. Науково-дослідні інститути, вищі навчальні заклади, державні та інші лабораторії, здійснюючи НДДКР, створюють різні види інновацій, впровадження яких можливе за

наявності в регіоні сучасної інноваційної інфраструктури. В наукових центрах зосереджується значний потенціал науковців, здатних не лише розробляти, а й впроваджувати інновації безпосередньо на виробництві та на інших об'єктах інноваційної інфраструктури. Вищі навчальні заклади готують висококваліфікованих менеджерів інноваційної сфери.

Використання здібної студентської молоді в здійсненні НДДКР та подальше спрямування їх на об'єкти інноваційного виробництва і підприємництва безумовно сприятимуть формуванню в регіоні розвиненої інноваційної інфраструктури. Є широкі можливості для створення на базі вищих навчальних закладів таких нових елементів інноваційної інфраструктури як технопарки, наукові парки, бізнес-інкубатори, центри трансферних технологій, а також малих інноваційних підприємств. Успіх реалізації такої особливості формування регіональної інноваційної інфраструктури як цілеспрямоване використання науково-технічного потенціалу, можливий лише за умови спільних дій органів місцевої влади, громадських організацій, інноваційних підприємств та інших суб'єктів інноваційної діяльності.

Розглянута особливість формування регіональної інноваційної інфраструктури надає можливість для заперечення викладеного в Законі України «Про інноваційну діяльність» положення, яким інноваційна діяльність обмежується використанням та комерціалізацією наукових розробок [2, ст. 1], а саме створення наукових розробок, здійснюване НДІ, ВНЗ та іншими, залишає поза межами інноваційної діяльності.

Формування регіональної інноваційної інфраструктури відбувається уповільнено з тієї причини, що такі принципи державної інноваційної політики як створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного потенціалу та забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва у розвитку інноваційної діяльності не віднайшли належної реалізації [2, ст. 3].

Однією з особливостей регіональної інноваційної інфраструктури виступає те, що вона формується у складі регіональної інноваційної системи як одна із її підсистем і що процес формування відбувається у тісному взаємозв'язку і взаємозалежності всіх підсистем діючої, хоча офіційно ще не оформленої регіональної інноваційної системи. Зокрема, підсистема регіонального нормативно-правового регулювання, встановлюючи та забезпечуючи дотримання норм, правил, вимог законодавства інноваційної сфери та взаємодію всіх підсистем, створює необхідні правові умови для формування і розвитку регіональної інноваційної інфраструктури [6]. Завдяки підсистемі освіти регіональна інноваційна інфраструктура отримує можливість не лише для підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів [6], а й для розробки науково-методичних рекомендацій, залучення наукового та студентського потенціалу до створення нових елементів інноваційної інфраструктури, в тому числі й на базі вищих навчальних закладів. Підсистема генерації знань забезпечує створення нових наукових знань і технологій, інтеграцію вітчизняного сектора наукових досліджень і розробок до світової інноваційної системи, без чого діяльність сучасної регіональної інноваційної інфраструктури вважається практично неможливою. Потужний вплив на формування регіональної

інноваційної інфраструктури справляє підсистема виробництва, що складається із організацій та підприємств, які виробляють інноваційну продукцію і надають послуги або є споживачами технологічних інновацій [6].

Ще одна особливість формування регіональної інноваційної інфраструктури полягає в необхідності досконалого вивчення та ефективного впровадження світового досвіду створення та забезпечення функціонування інноваційної інфраструктури. Всі учасники інноваційного процесу регіону від місцевих органів влади до малих інноваційних підприємств, мають зосередитися на використанні зарубіжного науково-технічного потенціалу та перенесенні його досягнень на терени власної економіки; освоєнні виробництва високотехнологічної продукції, що вже виробляється в інших країнах; більш ефективному використанні власного науково-технічного потенціалу способами, що застосовуються в розвинених країнах світу [6]. Досить актуальним є створення в регіонах таких провідних елементів як технополіси, регіональні інноваційні кластери, регіональні венчурні фонди, центри трансферних технологій тощо, які в провідних країнах світу забезпечують повноту і якість інноваційної інфраструктури і зумовлюють конкурентну спроможність національних економік.

Висновок. Очевидно не слід вважати, що цим дослідженням охоплені всі особливості формування регіональної інноваційної інфраструктури. Хоча маємо підстави стверджувати, що розглянуті особливості є найбільш важливими.

Дослідження особливостей формування регіональної інноваційної інфраструктури дозволяють стверджувати, що успішне вирішення питань, пов'язаних з реалізацією цих особливостей можливо лише за умови цілеспрямованої та злагодженої діяльності всіх суб'єктів інноваційного процесу. Основною з причин того, що регіональна інноваційна інфраструктура як і загальнодержавна є функціонально неповною та недостатньо розвиненою є неефективна реалізація основних принципів державної інноваційної політики.

Крім того, результати досліджень особливостей формування регіональної інноваційної інфраструктури дають підстави не погоджуватися з поданим в Законі України «Про інноваційну діяльність» визначенням, за яким суб'єкти інноваційної інфраструктури призначені лише надавати послуги із забезпечення інноваційної діяльності [2, ст. 1], бо технопарки, технополіси тощо не лише надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності, а й активно діють на всіх етапах інноваційного процесу самостійно розробляючи, виробляючи, реалізуючи інноваційну продукцію.

Література

1) Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009 – 2013 роки, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 14 травня 2008 року за № 447. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

2) Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. за № 40-IV (із змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

- 3) Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 з № 2850-IV (із змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
- 4) Закон України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 р. № 143-V. Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
- 5) Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 р. за № 3715-VI (із змінами і доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
- 6) Концепція розвитку національної інноваційної системи, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17.06.2010 року за № 680-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
- 7) Постанова від 21 липня 2006 р. N 1001 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/article/1672/postanova-vid-21-lipnya-2006-r.-N-1001-pro-zatverdzhennya-derzhavnoji-strategiji--regionalnogo-rozvitku-na-period-do-2015-roku.html>
- 8) Проект «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pir.dp.ua/uploads/StrategizInnovRazvitiyaUkr.doc
- 9) Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям / Совместная публикация ОЭСР и Евростата. - [3-е изд.]. - М.: Государственное учреждение «Центр исследований и статистики науки», 2006. - 196 с.

2.14. КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з науковими та практичними завданнями. Сталий розвиток металургійного виробництва в динамічних ринкових умовах передбачає необхідність розробки та впровадження інноваційних проектів у їх діяльність. Це в свою чергу вимагає удосконалення методів та моделей оцінки інноваційного потенціалу, визначення проблем в організації інноваційних процесів, розробки та впровадження рекомендацій щодо формування стратегії інноваційного розвитку підприємства [1, 3]. Робота у цьому напрямі сприятиме нарощуванню та активному використанню організаційних, технічних, маркетингових та інших інноваційних можливостей, які складають інноваційний потенціал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення даної проблеми. Проблеми оцінки інноваційного потенціалу розглядаються в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, у їхньому числі Ю.О. Андрианов, В.М. Аньшин, Е. Бруккінг, В.А. Верба, О.І. Волков, А.П. Гречан, О.А. Грудзинський, С.М. Ілляшенко, О.В. Князь, Г.О. Комар, Н.В. Краснокутська, С.В. Кудінов, О.Є. Кузьмін, І.В. Новікова, А.Г. Поршнев, З.П. Румянцева, В. Стадник, В.В. Тітов, Л.І. Федулова, В.М. Хобта, В.Г. Чабан, Н.І. Чухрай, Й. Шумпертер та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В існуючих роботах, що описують проблеми, методи, механізми та моделі оцінки інноваційного потенціалу, недостатньо уваги приділено розробці моделей

комплексної оцінки рівня інноваційного потенціалу для підприємств металургійної галузі в сучасних ринкових умовах.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розробка нечітко-множинної моделі оцінки рівня інноваційного потенціалу вітчизняних металургійних підприємств, що надасть можливість проаналізувати сильні та слабкі сторони інноваційного потенціалу, виявити фактори та резерви його підвищення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За даними Державного комітету статистики України обсяг реалізованої продукції металургійного комплексу за січень-липень 2012 року у відпускних цінах підприємств (без ПДВ та акцизу) склав 126910,5 млн. грн. (19,5% до всієї реалізованої продукції). Індекс металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів в Україні за січень-липень поточного року до відповідного періоду минулого року склав 97,5%.

Український експорт довгомірного і сортового прокату за липень 2012 року знизився на 15,4% (73,83 тис.т.) в порівнянні з червнем (406,04 тис.т.). У зв'язку з цим металургійні комбінати змушені скорочувати обсяги випуску продукції.

Таким чином, зараз українська металургія, значною мірою орієнтована на експорт, відчуває гострий дефіцит замовлень на свою продукцію внаслідок скорочення металоспоживання в світі.

У зв'язку з цим для збереження позицій металургійних підприємств на зовнішніх ринках виникає необхідність реформування корпоративної політики у сфері інновацій, застосування сучасних підходів до оцінки рівня інноваційного потенціалу металургійних підприємств.

Оцінка рівня інноваційного потенціалу складається з наступних етапів:

1. комплексний аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, виявлення ступеня використання внутрішніх інноваційних можливостей, формування бази ключових показників, що істотно впливають на відповідну складову інноваційного потенціалу. До чинників зовнішнього середовища, що істотно впливають на інноваційний потенціал металургійних підприємств відносять ситуацію на світовому ринку металургійної продукції, стан розвитку економіки України, тенденції у розвитку технологій у металургійній галузі та ін.;

2. визначення вагомості ключових показників при оцінюванні відповідної складової потенціалу;

3. аналіз нормативних та фактичних параметрів інноваційного потенціалу, оцінювання кожного ключового показника;

4. розрахунок інтегрального показника рівня інноваційного потенціалу за допомогою нечітко-множинної моделі оцінювання ключових показників на основі лінгвістичних оцінок експертів, яка дозволяє враховувати показники, що не можуть бути кількісно виміряні, але є важливими в оцінці можливості підприємства до реалізації інновацій;

5. прийняття рішення з приводу використання та розвитку потенціалу, визначення напрямів реалізації інноваційних перетворень.

Позначимо інтегральну оцінку рівня інноваційного потенціалу металургійного підприємства лінгвістичною змінною

$$I = P \cup E \cup K,$$

де P – множина нечітких оцінок рівня інноваційного потенціалу, E – множина вагових коефіцієнтів, що характеризують відносну компетентність експертів, K – множина вагових коефіцієнтів, що характеризують міру впливу окремих критеріїв оцінювання рівня інноваційного потенціалу на інтегральну оцінку.

Множину нечітких оцінок рівня інноваційного потенціалу металургійного підприємства визначимо наступним чином:

$$P = \{p_1, p_2, \dots, p_n\},$$

де n – кількість критеріїв оцінювання рівня інноваційного потенціалу.

Оцінки рівня інноваційного потенціалу металургійного підприємства визначають фахівці, що входять до складу експертної комісії (експерти). Такий підхід до оцінювання дозволяє враховувати показники, що не можуть бути виміряні кількісно [1, 3, 4]. Оцінювання експертами проводиться за наступними напрямками: кадровий (забезпеченість інноваційного потенціалу людськими ресурсами, кваліфікаційну та вікову структуру персоналу, що приймають участь у створенні інновацій та ін.), фінансовий (витрати на реалізацію інноваційного проекту, початковий оборотний капітал, поточні витрати на виробництво продукції за проектом, прибуток від проекту та ін.), виробничо-технологічний (технології, що використовуються; стан основних виробничих фондів; технологічне обслуговування; комп'ютерні системи; обладнання та матеріали і т.д.), інформаційний (інноваційні можливості в області комунікації, сукупність інформації по інноваційній діяльності, система захисту інформації та ін.), науково-технічний (винаходи, товарні знаки, промислові зразки, ноу-хау, інноваційні програми та проекти та ін.), організаційний (організація процесів планування, прийняття рішень, контролю, системи комунікацій, збуту та ін.), споживчий (оцінка необхідності інновації для споживача, можливість її подальшого розповсюдження та використання), управлінський потенціал (форми управління інноваційною діяльністю, систему менеджменту та структуру бізнесу, методи та порядок контролю та ін.).

Інструментарієм експертів для оцінки рівня інноваційного потенціалу є тест-анкета і тематичне інтерв'ю з керівництвом металургійного підприємства, а також таблиця економічних показників діяльності підприємства (динаміка розвитку підприємства в останні роки).

Множина вагових коефіцієнтів, що характеризують відносну компетентність експертів, визначимо наступним чином:

$$E = \{e_1, e_2, \dots, e_m\}, \sum_{i=1}^m e_i = 1,$$

де m – кількість експертів, що приймають участі в оцінюванні.

Множина вагових коефіцієнтів, що характеризують міру впливу окремих критеріїв оцінювання рівня інноваційного потенціалу металургійного підприємства на інтегральну оцінку, визначимо наступним чином:

$$K = \{k_1, k_2, \dots, k_n\}, \sum_{j=1}^n k_j = 1.$$

Нечітку експертну оцінку інноваційного потенціалу за j -м критерієм відобразимо такою нечіткою множиною:

$$p_j = \left\{ \left\langle \mu_{p_j}(u) / u \right\rangle \right\}, \mu_{p_j}(u) = \min_{i=1, \overline{m}} (\mu_{p_{ij}}(u))^{e_i}, \\ u \in U, j = \overline{1, n},$$

де U – шкала оцінювання рівня інноваційного потенціалу (універсальна множина), задана на відрізку $[0,1]$, $\mu_{p_{ij}}(u)$ – обрана i -м експертом функція належності елементу $u \in U$ нечіткій множині p_{ij} , що відповідає j -му критерію оцінювання, e_i – коефіцієнт компетентності i -го експерта.

Для оцінки ступеню компетентності експертів використовують коефіцієнт компетентності, який визначається на підставі апріорних даних. Для цього до проведення експертизи проводять самооцінювання експертів та взаємне оцінювання з боку інших експертів. Ряду фахівців пропонується висловити судження про включення до складу експертної комісії тих чи інших осіб. Якщо до цього списку потрапляють особи, що не ввійшли до початкового списку, то їм також пропонується назвати фахівців для участі в процедурі проведення експертизи. Через декілька турів такого опитування, складають достатньо повний перелік кандидатів в експерти. За результатами проведеного опитування складають матрицю $KOMP = (komp_{ij})_{i=1, j=1}^{m, n}$ з елементами

$$komp_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо } j\text{-й експерт назвав } i\text{-го експерта,} \\ 0, & \text{в протилежному випадку.} \end{cases}$$

За матрицею $KOMP = (komp_{ij})_{i=1, j=1}^{m, n}$ обчислюють коефіцієнт компетентності i -го експерта як відносну вагу

$$e_i = \sum_{j=1}^m komp_{ij} / \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^m komp_{ij}, i = \overline{1, m}, \sum_{i=1}^m e_i = 1.$$

Достовірність оцінок членів експертної комісії визначають за формулою:

$$Dost_i = Rp_i / Rp, i = \overline{1, m},$$

де R_{p_i} – число випадків, коли i -й експерт запропонував рішення, прийнятність якого підтвердилася практикою, R_p – число випадків участі i -го експерта у оцінюванні рівня інноваційного потенціалу.

Для всіх термів лінгвістичних змінних використовуємо гаусову функцію.

Інтегральну нечітку експертну оцінку з урахуванням ваги k_j кожного j -го критерію оцінювання наведемо як нечітку множину, що показує області компетенції та зони ризиків інноваційних процесів:

$$I = \{ \langle \mu_1(u)/u \rangle \}, \mu_1(u) = \max_{j=1, n} (\mu_{p_j}(u))^{k_j}, \\ u \in U,$$

де $\mu_{p_j}(u)$ – міра належності елементу $u \in U$ нечіткій множині p_j , що описує нечітку експертну оцінку рівня інноваційного потенціалу за j -м критерієм.

Для оцінювання узгодженості думок в групі використовується коефіцієнт конкордації Кендалла:

$$C = 12S / (m^2 \times n(n^2 - 1)), \\ S = \sum_{j=1}^m \left(\sum_{i=1}^n p_{ij} - \frac{m(n+1)}{2} \right)^2.$$

Дефазифікація інтегральної нечіткої оцінки рівня інноваційного потенціалу металургійного підприємства і здійснюється за методом центру тяжіння за формулою:

$$I^{\text{REZ}} = \frac{\sum_{t=1}^T u_t \mu_1(u_t)}{\sum_{t=1}^T \mu_1(u_t)},$$

де $\mu_1(u_t)$ – міра належності елементу $u_t \in U$ нечіткій множині I , що являє собою інтегральну оцінку рівня інноваційного потенціалу металургійного підприємства, T – кількість рівнів шкали оцінювання рівня інноваційного потенціалу.

На підставі результатів оцінювання за допомогою нечітко-множинної моделі можна буде виділити металургійні підприємства з високим ($I \in (7, 10]$), середнім ($I \in [3, 7]$) і низьким ($I \in [0, 3]$) рівнем інноваційного потенціалу.

При високому рівні інноваційного потенціалу металургійному підприємству доцільно вкладати значні кошти на проведення науково-дослідних робіт, збільшення обсягів виробництва, дослідження та завоювання ринків збуту, створення нових продуктів, скорочення витрат виробництва, підвищення якості продукції.

При середньому рівні інноваційного потенціалу металургійному підприємству необхідно дотримуватися стратегії стабілізації.

При низькому рівні інноваційного потенціалу керівництву металургійному підприємства необхідно буде вживати термінові перетворення, що сприятимуть підвищенню ефективності діяльності на внутрішньому та світовому ринку в умовах жорсткої конкурентної боротьби відповідно до цілей та завдань розвитку металургійного підприємства. Як правило, для цього розробляють відповідні програми розвитку інноваційного потенціалу підприємства [2, 5].

Реалізація програми розвитку інноваційного потенціалу на металургійному підприємстві можлива при вирішенні наступних завдань: здійснення заходів програми у встановлені керівництвом строки; необхідне фінансове забезпечення; активна участь у реалізації програми розвитку персоналу; організаційний та методичний супровід; моніторинг та контролінг реалізації програми.

Висновки. Таким чином, нечітко-множинна модель оцінки рівня інноваційного потенціалу дозволить визначити здатність металургійного підприємства здійснювати інноваційну діяльність, а потенційному інвестору порівнювати потенціал підприємств галузі.

В процесі подальших досліджень пропонується реалізація запропонованої моделі у складі інформаційно-аналітичної системи металургійного підприємства.

Література

1. Загородній А.Г. Методичний підхід до виробу інноваційної стратегії підприємства / А.Г. Загородній, В.М. Чубай // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №6. – С.95.
2. Ілляшенко С.М. Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах маркетингу інновацій / С.М. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №12. – С.111.
3. Ульяницкая Н.С. Система категорий, связанных с управлением инновационным потенциалом предприятия / Н.С. Ульяницкая // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – №2. – С.188-193.
4. Тищенко Т.І. Методи розробки і вибору стратегії інноваційного розвитку підприємства / Т.І. Тищенко // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – Вип. 263: у 8 т. – Т. VII. / редкол.: А.А. Покотілов (гол. ред.) [та ін.]. – Д.: ДНУ, 2010. – С. 1942-1947.
5. Фірсова С.М. Основні елементи інноваційного потенціалу / С.М. Фірсова, С.В. Чеботар // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – №3. – С.202-207.

РОЗДІЛ 3. **ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ**

3.1. ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ, ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ

Становлення в Україні моделі інноваційної економіки можливе лише через організаційно-управлінські засади модернізації фінансово-кредитної сфери. Особливої ваги набуває потреба реального опрацювання засобів економічної стратегії та тактики, що можуть бути ефективними в організації управління модернізацією фінансово-кредитної сфери.

Досвід останніх двох десятиліть переконує: будь-які косметичні зміни застарілої моделі управління фінансово-кредитною сферою не змінять ситуації на краще, а отже не будуть створені економічні умови для переходу до інноваційної економіки.

Активізація інтеграційних процесів у світовій економіці ставить нові вимоги до фінансово-кредитної сфери. Фінансова криза (2008 – 2009 рр.) показує об'єктивну потребу більш глибокого вивчення таких фундаментальних наукових проблем, як: модернізація, інноваційний розвиток; в умовах кризи потрібна інша концепція кредиту, виникає необхідність запровадження комерційного механізму створення кредитних грошей. Якраз невирішеність багатьох перелічених проблем найбільш гостро проявляється під час фінансових криз. Періодичний системний розлад кругообігу фінансового капіталу, що дезорганізує фінансово-кредитну сферу, набуває усе більш загрозливого характеру, особливо в нинішньому столітті. Якщо мати на увазі, що останні 30 років 70 країн світу пережили 130 фінансово-економічних криз і втрати активів та капіталу при цьому сягали від 20 до 55 % ВВП [1, с. 2], то стає зрозумілою місце і роль фінансово-кредитної сфери взагалі, у т. ч. у забезпеченні інноваційного розвитку економіки країни.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про значний інтерес науковців до проблем розвитку фінансової сфери і, зокрема, фінансових інновацій. Серед них можна виділити праці таких вітчизняних та зарубіжних дослідників, як Алан Баркер, С. Глазьев, Дж. Сінкі, М. Міллер, Т. Карпенко, А. Данькевич, В. Корнєєв, Е. Уткін, С. Єгоричева, Л. Федулова, Н. Лебедева та ін.

Проте, враховуючи той аспект, що досвіду впровадження фінансових інновацій в Україні ще не так багато, а глобальний фінансовий світ має не лише приклади їхнього позитивного використання, а й і негативного, про що свідчить криза 2008 – 2009 рр., виникає потреба посилення уваги науковців до визначеної проблеми.

Фінансова сфера потребує значних модернізаційних процесів. Відчувається нестача фінансових інструментів. Варто зауважити, що більшість фінансових інновацій, що впроваджуються на міжнародних фінансових ринках, належить до групи похідних фінансових інструментів. Їх можна визначити як сукупність нових фінансових продуктів чи процесів, що сприяють ефективному функціонуванню і розвитку фінансових ринків, посилюють їх універсальність із метою отримання

прибутків [2, с. 820]. Швидка інноваційна діяльність зі створення похідних інструментів (деривативів) активізувалася із середини 1980-х рр. Перші фінансові деривативи – валютні ф'ючерси – з'явилися у 1971 р. на Чеказській біржі, в 1973 р. перші угоди здійснюються з ф'ючерсами на процентні ставки. Це, зокрема, ринки опціонів і ф'ючерсів, сек'юритизація активів, свопи відсоткових ставок, мультивалютні позики та хеджування тощо. Серед причин їхнього впровадження можна назвати коливання темпів інфляції і відсоткових ставок (що сприяє впровадженню нових видів депозитів та рахунків, «плаваючих» відсоткових ставок та ін.), зміни обмежень у діяльності фінансових інструментів та інші регулятивні заходи, зміни в податковому законодавстві, широка комп'ютеризація та автоматизація низки фінансових послуг, циклічний розвиток економіки, зміни в міжнародних економічних відносинах та ін. Сучасна фінансова криза показала, що хеджування ризиків із використанням широкого набору деривативів призвела до виникнення системного ризику, який зачепив усю фінансову систему.

Технологічні інновації поряд із дерегулюванням і лібералізацією пришвидшили випереджальне зростання потоків капіталу порівнянно з реальним зростанням економіки та торгівлі. Відсутність необхідного моніторингу, контролю, правил і технологій регулювання переважно позабіржового обігу (securities market) сприяли створенню ризиків зривів. У липні 2008 року обсяг ринку похідних інструментів досяг близько 863 трлн. дол. Віртуальна економіка в десятки разів перевищила реальний світовий товарообіг і значно виробництво глобального ВВП (близько 70 трлн. дол.) [3, с. 5].

Інноваційний розвиток фінансово-кредитної системи базується на загальних принципах, але має також і свої особливості.

Із позицій теорії фінансова інновація як самостійна економічна категорія має такі відмінні риси:

- 1) обов'язковість продажу нового фінансового продукту на ринку фінансових інновацій (якщо продукт або операція не реалізовані, то вони не є новими, їх просто немає);
- 2) обов'язковість реалізації фінансової операції на ринку або всередині господарюючого суб'єкта;
- 3) функціональна залежність фінансової інновації від часу (кожна інновація має свій життєвий цикл);
- 4) особливість фінансового продукту, що виражається, по-перше, у наявності одиничного й масового попиту, по-друге, у функціонуванні лімітованого й не лімітованого продукту, по-третє, в існуванні продукту у формі майна й у формі майнових прав [4].

Фінансові інновації так само, як і будь-які інші, можна поділити на:

- кризові інновації, головною ознакою яких є вирішення проблеми реалізації товару (роботи, послуги) у зв'язку з падінням попиту на нього і зменшення обсягу його продажу. Кризова інновація спрямована на ліквідацію організаційної, виробничої, економічної чи фінансової кризи господарюючого суб'єкта;
- інновації розвитку, метою яких є підвищення конкурентоспроможності продукту і самого господарюючого суб'єкта в майбутньому;

- нові фінансові операції, до яких належать форми контролю та обліку руху грошових коштів і цінних паперів, методи планування фінансових показників, методологія складання фінансових планів різних видів, прийоми фінансового аналізу, форми організації роботи господарюючого суб'єкта тощо;
- нові фінансові продукти, які є формою матеріалізації таких фінансових операцій, які мають невідчутну форму, тому їх не можна продати. Втілюються у вигляді інструкцій, правил, методичних вказівок, формул, графіків, тобто якогось певного документа, який у свою чергу є фінансовим продуктом, а отже, об'єктом купівлі – продажу [5, с. 114]

Проблема фінансових інновацій є досить новою для вітчизняної науки. Більша увага була спрямована на інноваційні процеси у сфері виробництва на основі науково-технічного прогресу.

Доцільно зазначити, що для характеристики інноваційних процесів у банківській системі використовуються два терміни – «фінансові інновації» та «банківські інновації». Ці поняття є дуже близькими, але не завжди тотожними.

Так, Дж. Сінкі використовує паралельно обидва терміни, по суті, вони у нього тотожні. Це пояснюється тим, що вчений вважає, що всі основні завдання фінансової системи (називає шість) [6, с. 24] виконують банки. Під інновацією варто розуміти втілення в життя нової ідеї, впровадження нового методу або використання нового інструменту [6, с. 64].

Лауреат Нобелівської премії М. Міллер визначає фінансові інновації як зміни у фінансових інститутах та інструментах [7]. Професор Гарвардського університету П. Туфано вважає, що фінансові інновації – це створення й розповсюдження нових фінансових інструментів, а також фінансових технологій, інститутів і ринків [8].

Т. В. Карпенко та А. П. Данькевич визначають фінансові інновації як «нові фінансові інструменти і фінансові технології» [5, с. 113]. В. Г. Федоренко зазначає, що фінансові інновації – це процеси конструювання й запровадження в обіг нових фінансових інструментів, технологій фінансового інвестування [9]. В. Корнєєв вказує на те, що інновація ґрунтується на впровадженні нових чи перекомбінуванні наявних фінансових інструментів і проявляється через надання – споживання – відповідних фінансових послуг [10, с. 75]. Спільним для всіх цих визначень є те, що всі автори фінансові інновації класифікують як фінансові інструменти, нові технології. Разом із тим, варто зазначити, що деякі визначення можуть мати причетність не лише до банків, а й інших фінансових інститутів.

Існують також визначення поняття «банківські інновації». Так, автори навчального посібника «Стратегічний менеджмент банку» вважають, що поняття інновації стосується такого нововведення у будь-якій сфері функціонування банку, яке має позитивний економічний або стратегічний ефект (приріст бази клієнтів банку, збільшення частки ринку, скорочення витрат на проведення будь-якого виду операцій тощо) [11]. Варто зауважити щодо цього визначення, зокрема – позитивного ефекту. Фінансова криза 2008 – 2009 рр. показала, що авантюрне використання похідних інструментів може мати також і значні негативні наслідки.

Російський науковець Е. А. Уткін банківські інновації називає процесом постійного оновлення різних сторін діяльності банку, який, у тому числі, здійснюється на основі аналізу досягнень конкурентів [12]. І. Т. Балабанов визначає банківську інновацію як реалізований у формі нового банківського продукту або операції кінцевий результат інноваційної діяльності банку [13].

На нашу думку, досить ґрунтовне визначення банківським інноваціям дає В. О. Береговий, який зазначає, що під банківськими інноваціями слід зрозуміти вдосконалення, оновлення напрямів та інструментів діяльності банку, тобто не лише технічні чи технологічні нововведення в галузі банківських або інформаційних технологій, а й будь-які зміни, що поліпшують якісну основу відтворення банківських послуг, зокрема фінансові інновації, структурне вдосконалення [14, с. 39].

Зважаючи на те, що саме банки є основою фінансової системи, вважаємо доцільним у нашому дослідженні поняття «фінансові інновації», «банківські інновації» використовувати як тотожні, оскільки інші фінансові інститути не розглядаються.

С. Б. Єгоричева зазначає про доцільність банківські інновації розглядати у вузькому та широкому розумінні [15, с. 90]. Вузьке значення відображатиме інноваційні характеристики банківських продуктів і послуг як кінцевого результату діяльності банку. Банківські інновації в широкому розумінні повинні відображати всі можливі аспекти інноваційної діяльності кредитно-фінансового інституту.

Особливе значення для банків мають організаційно-управлінські інновації. Банківські інновації мають різноманітність форм прояву. Наприклад, новаціями сучасної фінансово-кредитної сфери є мобільний банкінг, дистанційне банківське обслуговування, венчурні фонди, лізингові операції тощо.

У докризовий період особливо широко використовувалися такі фінансові інновації, як деривативи.

Виникнення інновацій на фінансових ринках пов'язане з різними причинами. Так, Дж. Сінку зазначає, що «більшість фінансових інновацій пояснюється впливом або ринку, або регулятивних органів» [6, с. 66] (див. рис. 1).

$$\text{Процес}_\text{поширення} \left\langle \begin{array}{l} \text{Винахід} \\ \text{Інновація} \end{array} \right\rangle \left\langle \begin{array}{l} \text{Незалежна} \\ \text{Пропонована} \end{array} \right\rangle \left\langle \frac{\text{Пропонована}_\text{ринком}}{\text{Пропонована}_\text{регуляторами}} \right\rangle$$

Рис. 1. Поширення фінансових інновацій

Дж. Сінкі вважає, що на даний момент лише небагато банківських організацій «добровільно» вивчає розвиток фінансових технологій. Як правило, впровадження інновацій стає вимушеною мірою, пов'язаною з тиском ринку або регуляторів [6, с. 67]. Наприклад, у 1980-ті – 1990-ті роки фінансовим компаніям доводилося адаптуватися до дефляції, зростання конкуренції, проблем кредитування тощо.

Перша значна банківська інновація з'явилася у лютому 1961 року як інструмент вільно-обігового депозитного сертифіката (СД), який швидко набув

значної популярності. Інновація дозволила банкам залучати засоби і таким чином управляти своїми пасивами (саме у цей період і з'являється термін «управління пасивами»).

Отже, джерела змін в індустрії фінансових послуг чисельні і досить динамічні, відображають коливання процентних ставок, курси валют та ціни товарів як факторів банківського ризику. На думку відомого фахівця з фінансового менеджменту Д. Сінкі, зміни в цій індустрії і проникнення інновацій можна краще зрозуміти завдяки введенню моделі ФОКУС, яка розшифровується таким чином:

- фінансова й операційна прозорість;
- оволодіння інформаційними технологіями;
- капітал (його адекватність);
- успішна боротьба за клієнта;
- ступінь ризику [6, с. 57].

Якраз єдність компонентів цієї моделі в поєднанні з інтересом сприяє появі фінансових інновацій:

ФОКУС + Інтерес = Фінансова інновація, де інтерес означає пошук нових прибуткових інвестиційних можливостей.

Ця модель, по-перше, дає можливість досить повно аналізувати процес змін в індустрії фінансових послуг, по-друге, вказує на ту суттєву роль, яку в банківській справі відіграють фінансові інновації. Варто зауважити, що реалізація фінансових інновацій значною мірою зумовлена такими економічними факторами, як: ефективність, функціонування у країні мережі безпеки, ступінь розвитку ринку, зниження управлінських витрат, ефективний менеджмент із боку держави.

У передкризовий період особливого значення набули інновації з упровадження нових інструментів для управління ризиком (С у ФОКУСі). Методи управління ризиком варіюються від традиційних (управління активами – пасивами; кредитний аналіз позичальника) до більш складних, впровадження похідних інструментів – ф'ючерсів, форвардів, опціонів, свопів, що використовуються для хеджування; усунення ризиків через сек'юритизацію. Упровадження похідних фінансових інструментів вимагає великої відповідальності. Так, використання деривативів, на нашу думку, в передкризові роки набуло загрозливого, навіть авантюрного характеру, що стало однією із причин глибокої світової фінансової кризи 2008 – 2009 рр., яка до кінця не подолана. Особливо широко використовувалися похідні інструменти у США банківськими гігантами Chase, Citigroup, Bank of America та ін. Феномен зростання ролі американських банківських гігантів (до речі, фінансово не обґрунтована) дістала назву феномену американізації. Названі банки зазнали великих втрат під час фінансової кризи.

Зрозуміло, подібна ситуація не означає, що необхідно відмовитися від впровадження нових інструментів. Завдання зводиться до дотримання всіх складників концепції ФОКУСА, зокрема, його першого складника – фінансової і операційної прозорості.

Успішне впровадження інновацій потребує відповідного стимулювання. Ван Хорн називає шість стимулів інновацій:

1. Нейстійкість темпів інфляції і процентних ставок.
2. Зміна системи регулювання та законодавчі вимоги: компонент «К» – адекватність капіталу визначається, зокрема, виходячи із законодавчих вимог.
3. Зміна податкової системи.
4. Технологічний прогрес: компонент «О».
5. Рівень економічної активності: компонент «С» – дефляція і рецесія призводять до збитків за банківськими кредитами, а інфляція та волатильність процентних ставок зумовлює волатильність чистого прибутку і веде до зменшення чистої вартості кредитів із фіксованою ставкою, фінансуються за рахунок короткострокових зобов'язань.
6. Академічні дослідження: наукові розробки впливають на ефективність ринку, наприклад, через розроблення інструментів управління ризиком та методів досягнення значної прозорості і адекватного розкриття інформації [6, с. 59].

Серед проблем, що виникають у процесі впровадження інновацій перед банківським менеджментом, виникає часто стратегічне питання: залучати чи не залучати для розробки програми та інших комп'ютерних операцій третю сторону. Контракт, який укладає банк із фірмою із метою отримання технологічних послуг, називають аутсорсингом.

Фінансові інновації, як і будь-які інші, потребують значних фінансових витрат. Американський дослідник Туфано (1989 р.) на основі опитування менеджерів кількох великих інвестиційних банків США зробив висновок, що витрати на банківську інновацію становлять від 50 тис. дол. до 5 млн. доларів [6, с. 76].

Цікавою є позиція першовідкривача і послідовника. Практика показує, що послідовники інвестують у ту ж саму інновацію фінансів на 50–75 % менше. Правомірно поставити запитання: чи варто бути першим? Даючи відповідь на нього, Туфано зазначає, що величезна «перевага першовідкривача» полягає в тому, що він може завоювати великий відсоток ринку [6, с. 763]. Окрім того, зростає репутація першовідкривача, який зумів довести життєвість свого нового продукту.

Законодавство США постійно модернізує фінансову систему. Наприклад, протягом 1993–2000 рр. було прийнято ряд законів із цією метою (таб. 1) [6, с. 829].

Ці законодавчі акти є свідченням активної політики держави щодо модернізації фінансової системи. Фахівці дають їм неоднозначну оцінку. Так, відомий фінансист Дж. Сінкі про закон 1999 р. зазначає, що він дозволив американській банківській системі ввійти у XXI ст. із більш сучасною фінансовою структурою..., але він не викликав фінансової революції, яка змогла б проявитися у виникненні фінансових супермаркетів [6, с. 828].

**Важливі законодавчі ініціативи, які сприяли модернізації
фінансової системи: 1993 – 2000 рр.**

Законодавчі ініціативи	Ефект
Закон Рейгла про комунальний розвиток і вдосконалення регулювання (Reigle Community Development and Regulatory Improvement Act) 1994 р.	Узаконено фінансування проектів комунального розвитку в районах із низьким і середнім прибутком населення; містить положення, які дозволяють полегшити процес регулювання та скоротить число законодавчих обмежень.
Закон Рейгла – Ніла про міжштатну діяльність банків і філій (Interstate Banking and Branching Efficiency Act) 1994 р.	Дозволяє банківським холдинговим компаніям купувати банки в будь-якому штаті; дозволяє злиття банків різних штатів у єдину мережу філій (після 1 червня 1997 р.).
Закон про економічне зростання паперового документообігу з регуляторами (Economic Growth and Regulatory Paperwork Reduction Act) 1996 р.	Послаблює або скасовує чисельні законодавчі обмеження, пов'язані з поданням замовлень, отриманням дозволів і звітності.
Закон про фінансову модернізацію (Gramm Leach-Bliley Act) 1999 р.	Дозволяє об'єднання всередині структури банківської холдингової компанії дочірніх фірм, які займаються банківською справою, страхуванням і обслуговуванням цінних паперів. Нагляд за діяльністю кожної із дочірніх фірм у складі ФНС здійснює регулятор, який спеціалізується у даній галузі; повний нагляд здійснює ФРС. Закон підтвердив попереднє де-факто коректування Закону Гласа – Стігалла 1933 р.
Закон про електронні підписи в глобальній і національній торгівлі (Electronic Signatures in Global and National Commerce Act) 2000 р.	Забезпечення юридичних основ для електронних комерційних контрактів у США. Закон надає контрактам, які створені в електронному вигляді, ту ж юридичну силу, що і паперовим, які скріплені традиційним підписом. Дозволяє споживачам та підприємцям підписувати чеки і подавати заявки на кредити в електронному вигляді. Закон повторюється у різних варіантах у багатьох штатах, надає споживачам право погоджуватися або відмовлятися від проведення операцій в електронному вигляді і забезпечує їм захист, аналогічний захисту в «паперовому» світі.

Свідченням прорахунків у модернізації фінансової системи США є той факт, що глобальна фінансова криза 2008–2009 рр. була започаткована в США у 2007 р.

Інновації фінансової сфери вимагають посиленої уваги з боку державних менеджерів. Відігравши позитиву роль на певному етапі, інновації можуть стати навіть гальмом у подальшому розвитку банківської системи, і практика вимагає уже нової модернізації. Переконливим підтвердженням цьому є розвиток

фінансової системи США. Так, у 1900-ті роки в країні було прийнято кілька важливих фінансових і банківських законів, які забезпечували фінансовим установам використання нових методів ведення бізнесу, що дало можливість значно оздоровити фінансову індустрію. Але згодом фінансові закони (закон Макфаддена 1927 р. і закони Гласса-Стігалла 1933 р.), які були прийняті у той період, стали стримувати розвиток фінансової сфери. На початку 1990-х банківська система США перебувала в стані глибокої кризи, яка загалом була викликана її перевантаженням неякісними кредитами, виданими під заставу нерухомості, а також впливом міжнародної боргової кризи 1980-х років. Для забезпечення конкурентоздатності індустрії фінансових послуг у 1999 р. було прийнято закон про фінансову модернізацію, відомий як закон Гремма-Ліга-Блілі, який забезпечував поліпшення ситуації на фінансовому ринку.

Нинішня фінансова криза висуває на порядок денний необхідність подальшої модернізації фінансової системи, враховуючи стан світових фінансів. Фінансову модернізацію зазвичай забезпечують регулятивні функції держави. Банківські регулятори прагнуть водночас виконувати два протилежні завдання: з одного боку, забезпечити надійність і стабільність надання послуг, з іншого – створити ефективну банківську структуру. Регулятивні функції включають законодавство, податки, інструкції, розпорядження тощо. Це своєрідна діалектика, тобто боротьба між регулятором і регульованим значно сприяє стимулюванню фінансових інновацій. Зрозуміло, що тут необхідна розумна межа. Керуючий ФРС (США) Джексон свого часу негативно ставився до надмірного державного регулювання, вважав, що вся галузь зазнає зайвого регулювання через введення стандартів для будь-яких банківських активів і капіталу. Не варто ставитися до банків, як до державних комунальних компаній, – прийшов час надати ринку можливість самому анулювати ризик і поділяти банки на лідерів та аутсайдерів. Жодний урядовий чиновник, якою б компетенцією він не володів, не зможе керувати окремими банками або індустрією у цілому настільки ж успішно, наскільки це здатні зробити спільно акціонери, директори і службовці банків [3, с. 875].

Практика доводить, що фінансові інновації сприяють підвищенню ефективності фінансової сфери, дають можливість успішно адаптуватися на глобалізованому фінансовому ринку. Впровадження фінансових інновацій потребує модернізації українського законодавства, підтримки з боку держави. Назріла необхідність більш глибокого з'ясування факторів, які впливають на сутність фінансових інновацій, визначення їхніх напрямків.

Фінансова криза 2008 – 2009 рр. показала, що хеджування з ризиків із використанням широкого набору деривативів привело до виникнення системного ризику, який зачепив усю фінансову систему. Дж. Сорос із цього приводу висловлював переконання, що треба принципово переглянути ставлення до фінансових нововведень [16, с. 208].

Література

1. Ковальчук А. Т. Фінансове право України в ринкових умовах: проблеми формування, розвитку, застосування : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора юридичних наук : 12.00.7 / А. Т. Ковальчук ; Інститут Законодавства Верховної ради України. – К., 2009. – 40 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / редкол. : С. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
3. Сильвестров С. Н. Мировой экономической кризис и формирование новой архитектуры глобальной экономики / С. Н. Сильвестров // Вестник ФА. – 2009. – № 2. – С. 5–11.
4. Глазьев С. Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С. Ю. Глазьев. – М. : Экономика, 2010. – 255 с.
5. Карпенко Г. В., Данькевич А. П. Фінансові інновації : питання теорії та можливості впровадження в економіку країни / Г. В. Карпенко, А. П. Данькевич // Фінанси України. – № 9. – 2008. – С. 111–120.
6. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки. – мл. : пер. с англ. – М. : Амгина Бизнес Букс, 2007. – С. 24.
7. Miller M. H. Financial Innovation : The Last Twenty Years and the Next // Journal of Financial and Quantitative Analysis. – December 1986. – P. 459–475.
8. Tufano P. Financial innovation // Handbook of the Economics of Finance. – JAI Press, Inc, 2003. – p. 307 – 336.
9. Федоренко В. Г. Инвестознавство : підручник / В. Т. Федоренко / – 3-тє вид., доп. – К. : МАУП, 2004. – С. 207.
10. Корнеев В. Фінансові інновації банків і можливості диверсифікації банківських послуг / В. Корнеев // Світ фінансів. – 2011. – № 2. – С. 74–81.
11. Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпич, І. В. Волошин : навч. посіб. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – С. 302.
12. Уткин Э. А. Стратегический менеджмент : способы выживания российских банков / Э. А. Уткин. – М. : Фонд экономического Просвещения, 1996. – С. 76
13. Банки и банковское дело : под ред. И. Т. Балабанова. – СПб. : Питер, 2005. – С. 206.
14. Береговой В. И. Инновации на финансовых рынках в условиях глобализации экономики / В. И. Береговой // Инновация. – 2005. – № 2. – С. 39.
15. Єгоричева С. Б. Теоретичні аспекти банківських інновацій / С. Б. Єгоричева // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 86–96.
16. Сорос Ж. Криза мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Ж. Сорос. – М., 1999. – С. 208.

3.2. ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Процес інституційної трансформації і ускладнення структури економічної системи суспільства на сучасному етапі розвитку світової економіки та системи соціально-економічних відносин між країнами визначається базовою умовою формування цих відносин – умовою глобалізації економічного життя суспільства. Саме ця умова сучасної соціально-економічної динаміки формує нові виклики структурогенеза національної економіки. Кількісно і якісно характер даних відносин розкривається в процесі міжнародного обміну виробленої національною

економікою вартості, руху та локалізацією її перетворених форм [1, с.44]. Ступінь і якість участі країни в міжнародному поділі праці і кооперації як способі подолання неоднорідності факторної забезпеченості розкривається в формуванні, розвитку та трансформації системи платіжного балансу країни. В умовах глобалізації єдність світового економічного простору-часу виступає як вихідне відношення сучасного етапу розвитку системи платіжного балансу, з якого виростає і відокремлюються рефлексивно відношення вартості, яка приймає участь у міжнародній торгівлі, та її грошових і фінансових форм як спосіб відтворення економічної системи країни в якості основної категорії платіжного балансу. І цей аспект категоріального розуміння розвитку системи платіжного балансу критично важливий для країн з ринками, що формуються, оскільки саме стабільність динаміки платіжного балансу для даної групи країн є одночасно і внутрішнім моментом, і завершальним етапом формування цілісності економічної системи країни.

У плані розробки основних напрямків регулювання платіжного балансу і забезпечення ефективних режимів його функціонування, закономірностей його структурної гармонізації, ще багато питань досі повністю не вивчені. У той же час платіжний баланс розуміється досить вузько – як статистичний звіт про зовнішньоекономічні потоках, що не дозволяє глибоко досліджувати його системні взаємозв'язки у загальній структурі макроекономічної стабільності. Це збільшує важливість дослідження даних феноменів: їх системної природи і ієрархічної співвідпорядкованості. Актуальність дослідження сутності платіжного балансу зумовлена необхідністю осмислення нових викликів сучасної соціально-економічної динаміки, пов'язаних з розвитком глобалізації та посиленням впливу мережевих транскордонних взаємозв'язків на стабільність розвитку національної економіки.

Дослідження генезису та еволюції концепції платіжного балансу країни, теорій його регулювання та логіко-історичний аналіз розвитку міжнародних економічних відносин дозволяють зробити висновок про те, що історично система платіжного сформувалася як внутрішній момент міжнародної торгівлі, далі розвивалася як суспільно необхідний інструмент подолання факторної неоднорідності у забезпеченні та реалізації конкурентних переваг країни в процесі міжнародної спеціалізації і кооперації та, нарешті, в умовах глобалізації трансформувалася в інститут цінності національного виробництва в світовій економічній системі, закріплений в структурно-функціональних відносинах усередині системи валютних потоків. Тому спочатку основною функцією системи платіжного балансу виступала функція забезпечення еквівалентності обміну, в умовах глобалізації – функціональне навантаження розширилася включенням функції збереження вартості і захисту національної економіки від експансії транснаціональних фінансово-економічних структур.

Забезпечення сталого динамічного розвитку платіжного балансу в структурі фінансової стабільності всієї економіки країни в першу чергу пов'язано з повнотою і глибиною розуміння сутності платіжного балансу країни як складної динамічної системи валютних потоків.

Сутність феномена платіжного балансу країни розкривається в суперечливій єдності його монетарної природи як явного (готівкового) відбиття взаємодії економічних суб'єктів однієї країни з суб'єктами-нерезидентами, і його «реального» характеру як результату соціально-економічних і організаційно-економічних відносин, що вже сформовані або тільки формуються. Таким чином, як монетарне явище платіжний баланс відбиває розвиток форм грошей як універсального у світовому масштабі засобу платежу і збереження вартості, відображеної у втіленій в національному продукті праці (суспільного багатства). З точки зору своєї спільно-розділеної природи на сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин платіжний баланс містить в собі все різноманіття форм обміну, характерні конкретному історичному етапу розвитку продуктивних сил, в результаті якого гроші стають представниками вартості той частки національного виробництва, що бере участь у міжнародному обміні та визначає цінність національної економіки для «решти» світу.

Тому, з одного боку, платіжний баланс виступає як результат руху певних форм вартості в процесі господарської діяльності суб'єктів національної економіки і з цієї точки зору є концентрованим вираженням макроекономічної ситуації в країні. У цьому його розділеність. З іншого боку, – поза міжнародних економічних відносин системи платіжного балансу не існує, вона розгортається тільки з транснаціональною форми обміну продуктом праці. Отже, спільність також є необхідним відношенням, що пояснює природу платіжного балансу. Таким чином, сутність платіжного балансу розкривається в суперечливій єдності його як внутрішнього моменту, інструменту та інституту міжнародного обміну. З позицій сучасної соціально-економічної динаміки платіжний баланс також реалізується подвійно: з одного боку, він представляється як форма прояву взаємозв'язків економічної системи країни і «решти» світу, з іншого ж, – як процес відтворення самої економічної системи в умовах факторної неоднорідності світової економіки, яка визначає міжнародний поділ праці і процеси кооперації.

Будь-яка відкрита цілісна система характеризується вхідними та вихідними потоками ресурсу, які відповідають за її системний структурогенеза [2, с.108]. Аналіз відносин в системі платіжного балансу країни показує, що найбільш гармонійно дана система реалізується, коли складові її елементи відповідають закону необхідної достатньої різноманітності форм міжнародного обміну в умовах даного рівня розвитку продуктивних сил. Іншими словами, цілісність системи платіжного балансу може підтримуватися тільки шляхом реалізації основної функції всієї економічної системи країни – створенням і повноцінною реалізацією вартості для забезпечення багатства суспільства, тобто гармонізацією операційного, фінансового та інвестиційного циклів економіки.

В системі динамічних потоків платіжного балансу базисом структурної гармонії виступає реалізація єдності та узгодженості ефективного попиту на валютні кошти та їх акцептованої пропозиції. Саме дією цих двох основних сил визначається структурогенеза системи платіжного балансу країни: ефективним попитом на валютні кошти (тобто таким необхідним і достатнім обсягом валюти, який згідно поточної економічної стратегії забезпечував би узгодженість операційного, фінансового та інвестиційного циклів економіки для реалізації

вартості, яка бере участь в міжнародному обміні) та акцептованою пропозицією валютних коштів (тобто реально розташовуваним і в кожен даний момент часу доступним для реалізації вимог за зовнішньоекономічними контрактами об'ємом валюти).

В умовах відкритості економічна система держави та її компоненти схильні до флуктуацій (коливань і змін), які при невеликих відхиленнях можуть нівелюватися системою самі по собі. Однак вплив зовнішнього середовища не завжди може бути абсорбований економікою в повній мірі. Система валютних потоків за своєю природою пов'язана з підвищеною сприйнятливістю до екзогенних шоків, які призводять до «розхитування» платіжного балансу щодо його рівноважного стану. Тому рівноважний стан системи платіжного балансу залежить не тільки від внутрішньої структури та взаємозв'язку підсистем, але й від дії вбудованих регуляторів та екзогенних шоків. Динамічну рівновагу платіжного балансу, таким чином, може бути визначено як такий режим функціонування економіки, при якому відсутня неузгодженість ефективного попиту і акцептованої пропозиції валютних ресурсів в економіці в умовах впливу на них дії факторів зовнішнього середовища і вбудованих регуляторів.

Як наголошується в роботі відомого українського вченого Унковської Т.Є., стабільність як режим найбільш гармонійного функціонування системи є емерджентною ознакою, тобто повинна сприйматися як властивість системи в цілому, а не її окремих частин [3, с.22]. Структурогенез системи платіжного балансу країни визначається дією двох основних сил: ефективним попитом на валютні кошти і акцептованою пропозицією валютних коштів. Виразником ж структурній домірності і гармонії як узгодженості частин в цілому і приведення їх відносин до єдності з отриманням відповідної функціональної визначеності цілого стає величина внутрішнього потенціалу фінансової дестабілізації платіжного балансу, що визначає міру неузгодженості ефективного попиту на валюту і її акцептованої економікою пропозиції в структурі операційного, фінансового та інвестиційного циклів.

Відповідно, стабільність платіжного балансу являє собою такий динамічний режим, при якому: а) платіжний баланс перебуває в режимі динамічної рівноваги (його інтегральний потенціал фінансової дестабілізації дорівнює нулю); або б) у разі його відхилень від режиму рівноваги внаслідок екзогенних або ендогенних шоків, ці відхилення знаходяться в заданих межах і платіжний баланс здатний повернутися в режим рівноваги у заданий проміжок часу. Зауважимо, що дане визначення відсвітлює саме динамічний режим функціонування платіжного балансу, а не консервацію наявного стану. Як відзначає Е.Сороко, «досить очевидно, що досліджувана в механіці стійкість руху, або динамічна стійкість структури, - зовсім інша характеристика системи, ніж стабільність, яка ототожнюється з різноманітністю» [2, с.51].

Внутрішня природа, тобто загальне, в стані нестабільності платіжного балансу проявляється в недостатності ефективного попиту в системі через різні причини, що веде до порушення закону необхідного достатньої різноманітності і неузгодженості валютних потоків. Виходячи з проведеного аналізу розвитку системи платіжного балансу на основі логіко-історичного підходу можна

виділити три фундаментальні блоки – джерела цієї дестабілізації: власне функціональна структура платіжного балансу країни, екзогенні шоки і особливості макроекономічної політики держави. З урахуванням їх впливу виділені наступні специфічні форми нестабільності платіжного балансу, що складають пряму системну процесуальність: еволюційна, функціональна, структурна, трансмісійна, інституційна та трансформаційна форми нестабільності. Дані форми нестабільності виділені за принципом ієрархії: внаслідок руху від однієї до наступної формі відбувається збільшення нестабільності і ступеня складності зв'язків у системі і звуження сфери та спеціалізації інструментів регулювання.

Вплив величезного спектру суперечливих процесів, що протікають у сфері міжнародних економічних, соціальних, екологічних і політичних відносин опосередковується національною економікою через систему зовнішньоекономічних зв'язків. В умовах відносно стійкого розвитку, дані зв'язку повинні сприяти вирішенню глобальної задачі економічної системи країни – збільшенню добробуту нації. У випадках потрясінь - хоча б частково дозволяти компенсувати втрати. Однак досвід поточної світової кризи показав, що самі зв'язки деколи несуть в собі потенціал дестабілізації національної економіки. Платіжний баланс являє собою деякого роду «буферну зону» між світовою та національною економіками, інструмент самореалізації економічної системи країни. Саме тому в умовах глобальних трансформацій гармонізація стану платіжного балансу країни і системний моніторинг його стану набуває критично важливе значення. В якості основи підтримки прийняття рішень макроекономічного регулювання та аналізу потенційних системних ризиків дестабілізації і криз платіжного балансу країни в умовах глобалізації необхідна трансформація самих основ методології регулювання системи платіжного балансу.

Запропонований механізм забезпечення стабільності платіжного балансу країни на основі системного підходу повинен структуруватися згідно наступним послідовним етапам:

1. На першому етапі проводиться оцінка ступеня латентності кризи платіжного балансу як протиріччя між рухом реальної вартості та її фінансових форм в платіжному балансі країни на основі індикаторного аналізу та оцінки фаз еволюційного циклу.

2. На другому етапі необхідна діагностика форми нестабільності системи платіжного балансу і «центру» генерування системного ризику як форми надлишкової локалізації фіктивної вартості (ендогенний характер нагромадження фінансового потенціалу дестабілізації економічної системи країни чи екзогенний обумовлений характер).

3. На третьому етапі відбувається встановлення фази циклу платіжного балансу і співвідпорядкованості його внутрішніх циклів і форм нестабільності. Саме дана підпорядкованість визначає критичне накопичення інтегрального потенціалу фінансової дестабілізації, що веде до формування кризових станів. Відзначимо, що із системних позицій криза платіжного балансу, користуючись методологією відомого українського вченого Гриценко А.А. [1, с.39], являє собою

протиріччя між виробництвом реальної вартості як основи національної конкурентоспроможності та рухом її грошової (цін і валютних курсів) і фінансової (кредиту і відсотки) форм у міжнародному обміні, що виражається в частковій або повній втраті економічного суверенітету країни в умовах глобалізації. Дане основне протиріччя визначає безліч рефлексивних зв'язків у системі платіжного балансу: протиріччя між реальною основою національної конкурентоспроможності та віртуальною формою її реалізації, яке виражається в процесі ціноутворення товарів та послуг, що торгуються; протиріччя між попитом і пропозицією валютних коштів в економіці - de-jure декларації повноцінного обігу та функціонування національної валюти і de-facto заміщення частини її функцій світовими резервними валютами та ін.

4. Аналіз відхилень динаміки платіжного балансу від стратегічних показників. У процесі вирішення стратегічних завдань економічного розвитку держави, платіжний баланс може відхилятися в заданому діапазоні від свого рівноважного стану, однак необхідно проведення постійного моніторингу його динаміки. Дане відхилення повинно: а) мати строго інструментальне призначення, б) знаходитися в межах оперативного регулювання державних органів в мету поточної корекції, в) враховувати многоперіодність можливих наслідків (зокрема, щодо боргового навантаження на майбутні покоління). Вироблення практичних рекомендацій у сфері макрорегулювання за результатами діагностики і моніторингу стану платіжного балансу повинно формуватися в двох основних напрямках: а) у разі «нормальної» зміни фаз циклу платіжного балансу - проведення «підтримуючих» заходів макроекономічного регулювання; б) у разі інверсійної циклічності – по-перше, виявлення основних передумов кризи платіжного балансу на основі аналізу індикаторів системи раннього оповіщення кризи, по-друге, проведення заходів прямого регулювання.

5. Циклічний моніторинг.

Таким чином, трансформація методології регулювання системи платіжного балансу країни повинна відображати перехід до системного розуміння сутності самого об'єкта регулювання і містити такі елементи: 1) індикаторний аналіз показників платіжного балансу (за чотирма групами показників: показники ефективності зовнішньоекономічного сектора, соціальної сфери, показники інформаційного середовища і потоків руху капіталу), 2) оцінку форми нестабільності платіжного балансу, 3) визначення фази циклу платіжного балансу та їх динамічної співвідпорядкованості, 4) розробку комплексу антикризових заходів регулювання, 5) моніторинг результатів регулювання.

Слід зазначити, що оптимальність стану платіжного балансу країни є відносною характеристикою і визначається в залежності від обраної державою економічної стратегії і відповідного вектора макроекономічної політики.

Пріоритетні напрямки макроекономічного регулювання платіжного балансу в умовах глобальних трансформаційних процесів повинні відображати два важливих моменти: по-перше, містити внутрішню логіку співвідпорядкованості тактичних заходів стратегічним завданням, по-друге, формуватися і реалізовуватися з системних позицій, враховуючи дію зворотних зв'язків в економіці. Найбільш важливими стратегічними завданнями гармонізації

платіжного балансу країни в сучасних умовах є: 1) впровадження стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку як системоутворюючого фактора забезпечення стабільності платіжного балансу, 2) активний вплив на формування ефективної структури економіки як основи конкурентоспроможності та активізації внутрішнього ринку, 3) проведення стимулюючої політики, спрямованої на розвиток внутрішніх інвестиційних механізмів з боку домогосподарств, підприємств фінансового та реального сектору.

У свою чергу, тактичні завдання макрорегулювання системи платіжного балансу країни залежать від конкретного стану національної економіки. Зокрема, для України на сьогодні тактичні цілі можна визначити наступним чином:

- Накопичення офіційних валютних резервів.
- Обмеження розміру дефіциту бюджету та виважена політика регулювання доходів населення.
- Розвиток внутрішнього ринку капіталів.
- Контроль над фінансовим станом державних підприємств – позичальників на міжнародних ринках.
- Створення дієвої системи рефінансування НБУ довгострокових програм-цільових кредитів комерційних банків.
- Проведення ефективної валютно-курсової політики.

Критеріями ефективності валютно-курсової політики в цьому випадку є:

- Моніторинг оптимального розподілу системного ризику платіжного балансу між циклами як системопопідтримуючого фактора.
- Активний вплив на формування ефективного переструктурування економіки як запорука конкурентоспроможності.
- Стимулююча політика, спрямована на розвиток внутрішніх інвестиційних механізмів як з боку домогосподарств, так і з боку фінансових і нефінансових корпорацій, що збільшує здатність внутрішнього фінансування в економіці як запорука багатства суспільства.
- Стабільність валютного курсу в довгостроковій перспективі як запорука фінансової стабільності економіки.

Дотримання цих критеріїв прямо впливає на оптимізацію структурно-функціональної відповідності в системі платіжного балансу, тому що таким чином забезпечується наявність всіх складових її розвитку і самоорганізації: об'єкта руху – вартості, яка бере участь в міжнародному обміні; системи руху – системи валютних потоків; механізмів руху – стабільності як динамічного режиму; мети руху – забезпечення цінності національного виробництва.

Кожен з цих критеріїв є базою для виконання подальшого, і разом вони створюють логічну послідовність цілей і завдань валютно-курсової політики, зокрема, і грошово-кредитної політики, в цілому.

Література

1. Гриценко А. Глобальна криза як форма сучасної фінансово-економічної динаміки [Текст] / А. Гриценко // Економіка України: політико-економічний журнал. – 2010. – №4. – С. 37-46.: рис.. – ISSN 0131-775X.
2. Сороко Э.М. Золотые сечения, процессы самоорганизации и эволюции систем: Введение в общую теорию гармонии систем [Текст] / Э.М. Сороко – М.: КомКнига, 2006. – 264с. – ISBN 978-5-484-01060-8.
3. Унковская Т.Е. Системное понимание финансовой стабильности: разрешение парадоксов [Текст] / Т.Е.Унковская // Экономическая теория. – 2009. – №1. – С.14-33.: табл. – ISSN 1811-3141.

3.3. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНОЇ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

В ринкових умовах господарювання система бухгалтерського обліку є невід’ємною складовою розвитку економіки в Україні, яка забезпечує всіх членів суспільства надійною, своєчасною та корисною інформацією про фінансово-господарську діяльність підприємств, організацій різних форм власності.

Суспільство є складним та динамічним середовищем, тому до обліку весь час висуваються нові вимоги, які формуються у вигляді державної регламентації, основою якої є законодавче і нормативно-методичне забезпечення. Отже, сучасна система бухгалтерського обліку дозволяє розв’язувати визначені тактичні і стратегічні завдання розвитку економіки країни шляхом прийняття відповідних законодавчих актів, що регулюють облікову систему.

На нинішньому етапі функціонування облікової системи в Україні необхідним є встановлення відповідних норм, методик, положень і рекомендацій, які будуть забезпечувати підготовку повної, правдивої та неупередженої обліково-економічної інформації для зацікавлених користувачів: інвесторів, працівників підприємств, кредиторів, контрагентів, держави і громадськості.

Система нормативного регулювання в сучасних умовах перетворення економіко-правового середовища повинна представляти собою певний синтез між системою регулювання, адекватною цивілізованим ринковим відносинам з властивим високим рівнем професіоналізму бухгалтерського і фінансового персоналу, здатного приймати рішення в нестандартних ситуаціях, виходячи із основоположних принципів, закріплених у законодавстві і системою регулювання, сенс якої полягає в жорсткій тотальній регламентації і наявності детального інструктивного матеріалу.

В економіці країни доцільним є здійснення державного регулювання і встановлення єдиних методологічних основ обліку. В той же час ці заходи повинні здійснюватися через виконання всіма суб’єктами господарювання вимог нормативних актів, що формують систему бухгалтерського законодавства [1].

Це пояснюється особливостями бухгалтерського обліку як інформаційної системи, що відображає господарську діяльність, але яка не тотожна останній як за природою, так і за змістом.

Для формування в бухгалтерському обліку достовірної інформації необхідне його правове суворе регулювання. Тільки в такому випадку кожному факту господарського життя, що підлягає відображенню в обліку, буде відповідати чітко визначена правильна інформація.

З метою реалізації регулюючої функції держави в сфері бухгалтерського обліку необхідно змінити правове поле – господарське, податкове законодавство і нормативну базу бухгалтерського обліку та звітності. Приймаючи до уваги, що для нормального функціонування будь-якої ланки економіки вкрай необхідно, щоб суб'єкти господарювання та інші користувачі інформації, приймаючи рішення, мали правдиві й об'єктивні відомості про майно, грошовий та фінансовий стан, результати роботи. Таку інформацію надає облік, який не тільки відображає господарські процеси, а й активно впливає на них.

Узгодженість системи бухгалтерського обліку в Україні з міжнародними стандартами обліку і звітності набула особливої актуальності в період прийняття та адаптації Податкового кодексу України, а також пов'язаного з ним реформування національних стандартів обліку. Законотворчий процес спрямований на вирішення згаданих проблем, однак без ґрунтовної теоретичної бази таке реформування може призвести до породження нових неузгодженостей і протиріч [2].

При формуванні концептуальних засад нової парадигми функціонування системи обліку в Україні треба насамперед взяти до уваги той факт, що суттєво змінюється його місце в ринковій економіці. Очевидно, що, по-перше, реформування — безперервний процес, постійний рух, і, по-друге, основною його метою є формування об'єктивної, відкритої для бізнесменів і виробничих колективів інформаційної системи. Облік надзвичайно важливий для управління господарством. В основу його мають бути покладені інформаційна, контрольна та аналітична функції.

В економічній літературі як радянського, так і пострадянського періоду у більшості випадків бухгалтерський облік трактується як окрема функція управління, як підсистема інформаційної системи підприємства. Аналіз літературних джерел дає змогу дійти висновку про пониження його значення у загальному процесі інформаційного забезпечення управління на рівні господарюючих суб'єктів. Адже очевидно, що основні «правила гри» зі збирання, опрацювання та формування у вигляді, придатному для прийняття управлінських рішень, техніко-економічної та правової інформації про факти господарської діяльності розробляються саме бухгалтерським обліком. До речі, Комітет Американської облікової асоціації ще у 1965-1966 рр. минулого століття при розробці основної теорії обліку визначив його як інформаційну систему. При цьому зазначалось, що облік має справу з проблемами такого самого порядку, як і багато загальних інформаційних систем. Зокрема, облікова інформаційна система включає в себе ті самі вісім функціональних елементів, які притаманні загальній інформаційній системі: сприйняття, реєстрація, пошук, зберігання, обробка, передавання, представлення і прийняття рішень [3].

Виходячи із викладеного, окремі українські економісти останніми роками почали розглядати бухгалтерський облік саме як систему. Зокрема, сутність такої

системи досліджує Ю. Кузьмінський, який дійшов висновку, що «Система бухгалтерського обліку – це методи та методика їх застосування, форми, за якими він ведеться» [4]. За словами В. Сопко, «Немає в обліку поняття «інформаційна система». А є бухгалтерська інформація. Немає поняття «інформаційна система в обліку і аудиті». А є: бухгалтерська інформаційна система» [5].

Справедливо зазначаючи, що контроль як функція управління властивий будь-якій суспільно-економічній формації, а також, що особливої значущості у ринковій економіці він набуває на рівні господарюючих суб'єктів не тільки як спосіб формування інформації про ефективність використання майна власників (акціонерів), а й як важлива складова управління виробничо-фінансовою діяльністю, автор разом з тим необґрунтовано фетишизує контроль, наділяючи його невластивими функціями й об'єктами. Зокрема, пропонується оцінювати засобами контролю якість можливих варіантів управлінських рішень, контролювати якість обліку та достовірність звітних даних, а також якість проведення аналізу.

Формування ринкових відносин в економіці України поставило якісно нові умови перед оцінкою, функції якої значно розширились. Насамперед вона вже не сприймалась як технічний прийом вартісного вимірника активів і зобов'язань, а стала, методологічною основою визначення реальної вартості в умовах збалансованості попиту і пропозицій.

Очевидно, що крім вирішення проблем функцій бухгалтерського обліку є й інші питання, які потребують серйозного дослідження. Насамперед йдеться про нове бачення як існуючих елементів методу обліку, так і обґрунтування необхідності нових. Так, потребує нового трактування документація як елемент методу бухгалтерського обліку в зв'язку з практично повною автоматизацією процесу фіксації, опрацювання інформації та формування інформаційних потоків для потреб споживачів.

Що стосується висловлювань окремих економістів, у яких піддано сумніву існування подвійного запису як елемента методу в зв'язку з тим, що тривалий час бухгалтери використовували просту систему обліку і, що цей елемент методу не застосовують при веденні обліку на позабалансових рахунках, то, на наш погляд, їх аргументування явно не витримує критики. Подвійний запис поза всяким сумнівом є особливим елементом методу бухгалтерського обліку.

На сучасному етапі функціонування системи обліку важливого значення набувають питання щодо облікової політики – як способу законодавчого регулювання фінансово-економічних і господарських особливостей функціонування окремих підприємств в умовах ринкової економіки. Наказ про облікову політику є внутрішнім нормативним актом з організації та порядку ведення обліку на підприємстві, який передбачає сукупність способів та процедур організації та ведення обліку, що використовуються з метою підготовки, складання та подання фінансової звітності.

У зв'язку з тим, що облікова політика обумовлюється в нормативному акті нижчого рівня, останній повинен ґрунтуватися на Цивільному і Господарському кодексах, спеціальних законах, Положеннях з бухгалтерського обліку, Інструкціях Міністерства фінансів та інших міністерств та відомств. Відповідно в обліковій

політиці повинні знаходити своє відображення тільки ті положення бухгалтерського обліку, які мають декілька дозволених нормативними актами більш високих рівнів варіантів застосування. Однозначні вимоги законів, положень, інструкцій, що використовуються в бухгалтерському обліку, повторюватись в наказі про облікову політику не повинні [5].

Концептуальним питанням, що потребує додаткового дослідження, є вплив облікової політики на досягнення мети бухгалтерського обліку. Використання облікової політики передбачає багатоваріантність облікового відображення, а це означає диспозитивність обліку, за якою порушуються принципи, викладені в третій статті Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Якщо кожне підприємство на власний розсуд буде використовувати всі дозволені способи обліку, то облікова інформація буде неспівставною. Єдиним напрямом розв'язання проблеми, породженої даною ситуацією, є чітке формулювання і закріплення в законодавстві економічних, в тому числі бухгалтерських понять і категорій. Коли держава в законодавчому порядку визначить ці поняття і забезпечить їх використання, то будуть створені умови для формування в системі бухгалтерського обліку повної, неупередженої і правдивої інформації [7].

Формування в системі бухгалтерського обліку якісної інформації в значній мірі залежить від того, наскільки швидко практикуючі бухгалтери усвідомлять можливості, надані їм новими нормативними документами. Чим швидше бухгалтер усвідомить, що він – не просто реєстратор фактів господарського життя, тим більш швидкими темпами відбудуться реформи в галузі обліку. Серед проблем, які стоять перед практиками, однією з головних є проблема вибору. Діючі нормативні документи вже надають можливість вибору тих чи інших процедур, а це повністю суперечить традиції визначеності і суворого дотримання інструкцій.

З питань формування, представлення і розкриття фінансової інформації в умовах відсутності регламентів професійний бухгалтер повинен приймати рішення, використовуючи механізм професійного судження. Прямого визначення поняття «професійне судження» вітчизняні нормативні акти з бухгалтерського обліку не містять, проте його слід представляти як обґрунтований погляд професійного бухгалтера відносно способів кваліфікації і розкриття повної, правдивої і неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів [7].

Робота з підготовки та удосконалення системи нормативних актів повинна завершитися формуванням Бухгалтерського кодексу або відповідного розділу в Господарському кодексі. Бухгалтерський кодекс дозволить забезпечити внутрішню узгодженість та повноту правового регулювання облікових відносин. Прийняття такого Кодексу поставить бухгалтерський облік на один рівень з іншими галузями законодавства, що дозволить більш широко використовувати бухгалтерську інформацію у цивільному, кримінальному, адміністративному праві і формувати інформацію в інтересах всіх учасників ринку, в тому числі й держави як гаранта дотримання законодавства.

При підготовці Бухгалтерського кодексу необхідно чітко визначити предмет регламентації, тобто перелік та зміст використовуваних понять, методів, які підлягають регламентації, та забезпечити логічну структуру [7].

Основна ідея Бухгалтерського кодексу полягає в тому, що регулювання бухгалтерської діяльності в державі повинно здійснюватися через перелік нормативних документів, які передбачають диференційований ступінь обов'язковості. Держава через Бухгалтерський кодекс зможе визначити та гарантувати мінімум обов'язків, які покладаються на підприємства в обліковій сфері.

При розробці Кодексу повинні бути враховані національні особливості та умови переходу України до ринкової економіки: структурні співвідношення різних форм власності, особливості облікової політики, складності фінансової і кредитної систем країни. Слід приймати до уваги не тільки досвід різних країн, а й вітчизняні традиції в сфері обліку, адже наша облікова думка завжди відповідала рівню світових вимог, а багато в чому навіть випереджала їх.

Бухгалтерський облік є однією з найважливіших складових в системі управління, недосконалі форми і методи якої можуть уповільнити розвиток економіки. Тому в Україні необхідно протягом короткого терміну забезпечити наявність бухгалтерів, які зможуть обслуговувати ринкову економіку, здатних приймати рішення на основі глибокого розуміння основних економічних явищ [5].

На погляд більшості вітчизняних вчених настав період, коли слід проаналізувати сучасний стан обліку, уточнити організаційні та методологічні аспекти функціонування існуючої облікової системи в Україні та розробити концепцію подальшого розвитку бухгалтерського обліку в Україні, яка повинна передбачати:

- сучасну констатацію теоретичних основ бухгалтерського обліку з урахуванням ускладнення управління, сучасних інформаційних технологій, перегляду предмета та метода бухгалтерського обліку;

- регламентацію вимог до фінансової звітності з метою застосування єдиних принципів оцінки та розкриття інформації суб'єктами господарської діяльності, але обсяг інформації визначається винятково потребами користувачів;

- реуніфікація обліку та звітності, що передбачає відмову від жорстких форм фінансової звітності з обов'язковими кодами рядків і збереження лише загальної структури фінансових звітів і мінімальних вимог до розкриття інформації тощо;

- якісну безперервну професійну освіту, сертифікацію бухгалтерів, що сприяє зростанню кваліфікації бухгалтерів і престижу професії, зниженню ризику для учасників фондового ринку і фінансових інститутів, гармонізації української системи професійної підготовки бухгалтерів з міжнародними стандартами, підвищенню ефективності системи корпоративного управління;

- посиленню контролю за дотриманням норм професійної етики бухгалтерів і аудиторів;

– активну позицію бухгалтерської спільноти, а саме професійних організацій бухгалтерів і аудиторів, засобів масової інформації, зокрема професійних видань з бухгалтерського обліку;

– формування сучасної парадигми обліку та звітності, метою якої є створення інформаційної інфраструктури, адекватної вимогам ринкової економіки в інтересах усіх членів суспільства [2].

Загалом інтеграційні процеси й уніфікація, стандартизація обліку зокрема – явища закономірні і безповоротні, оскільки це вимоги життєвих реалій сьогодення. Питання в тому, як саме ці процеси адаптуються в національному масштабі, якими наслідками супроводжуються і наскільки продуманими є шляхи і методи їх реалізації.

Прийняття Податкового кодексу спричинило зміни у Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку (П(с)БО), та і самі положення кодексу багато в чому схожі з трактуваннями П(с)БО. Це цілком зрозуміло і виправдано, оскільки знімає низку протиріч у правилах відображення однорідних господарських операцій з позицій різнорідних законодавчих документів. Проте згадане узгодження бухгалтерського і податкового обліку супроводжується іноді такими прогалинами, що мимоволі зароджуються сумніви щодо фахової компетентності законотворців.

Достатньо згадати ситуацію з трактуванням у 2011 р. розподілу загальновиробничих витрат, яке на законодавчому рівні протягом звітного періоду змінилось тричі.

Рішення про зміни в бухгалтерському обліку повинні прийматися з урахуванням його ролі в суспільному житті країни, поточних і перспективних завдань.

З огляду на історичні, соціальні та економічні особливості розвитку України, доцільним є запровадження державного регулювання і встановлення єдиних методологічних засад обліку. Водночас такі заходи повинні будуватися на оновлених основах – через чітке дотримання всіма суб'єктами господарювання вимог нормативних актів, що формують українську систему бухгалтерського законодавства. Сьогодні необхідна інституційна перебудова системи регулювання бухгалтерського обліку та звітності, де держава відіграватиме провідну роль за активної участі професійних громадських бухгалтерських організацій.

Бухгалтерський облік у нашій країні організований за загальноприйнятими у міжнародній практиці принципами та стандартами бухгалтерського обліку й чинного національного законодавства. Найбільш жорстко у цій системі обліку має регулюватися фінансовий облік.

Управлінський облік підприємства організовують самостійно, як того вимагають особливості діяльності, структура, потреби управління. Але бухгалтерський облік у підприємствах повинен ґрунтуватися на єдиних методологічних засадах, встановлених чинним законодавством, а також способах і прийомах, за допомогою яких виробнича, фінансова, збутова діяльність відображається у відповідному бухгалтерському обліку.

За міжнародними стандартами бухгалтери мають приймати рішення, керуючись принципами, які спрямовані на одне: надавати об'єктивну картину

стану підприємства та результатів його діяльності за визначений період (місяць, квартал, півроку, рік), як щодо доходів, так і витрат.

При реформуванні національної системи бухгалтерського обліку, що охоплює її основи, актуальним є розвиток бухгалтерської науки через: здійснення міждисциплінарних досліджень з урахуванням досягнень економічної теорії; використання системного підходу для уточнення суспільного значення обліку; визначення шляхів розвитку бухгалтерського обліку в контексті інтернаціоналізації економіки; уточнення принципів та методів бухгалтерського обліку; визначення ролі регуляторних інститутів та нормативного забезпечення обліку; запровадження інституту професійного судження; уточнення ролі плану рахунків і облікової політики в системі регламентації бухгалтерського обліку; гармонізацію облікових методик на основі міжнародних нормативних актів.

Бухгалтерське законодавство потребує науково обґрунтованої систематизації та узгодження з Податковим кодексом України, іншим господарським і фінансовим законодавством. Це дозволить законодавцям усунути наявні протиріччя і недоліки.

Україна не може економічно розвиватись, не зайнявши відповідної ніші у європейському економічному просторі, наприклад, як торговий партнер, що потребує, зокрема, реформування бухгалтерського обліку і звітності у виробництві та всіх без винятку сферах економічного життя держави.

Використання світового досвіду для розбудови національної облікової системи не означає безпосереднього введення міжнародних стандартів у практику вітчизняних підприємств. Використання міжнародних стандартів в Україні повинно полягати насамперед в активному застосуванні їх у розробленні концепції бухгалтерського обліку в ринковій економіці, що повинно забезпечити загальну зіставність бухгалтерської інформації, яка формується українськими та західними компаніями. Сьогодні необхідна інституційна перебудова системи регулювання бухгалтерського обліку та звітності, де держава буде відігравати провідну роль.

Особливості функціонування сучасної облікової системи в Україні потребують дослідження перспектив її розвитку та окреслення імовірних шляхів такого розвитку.

Література

1. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами : [практ. посіб.] / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко – К. : Лібра, 2004. – 840 с.
2. Яструбський М.Я. Розвиток обліку в Україні в контексті міжнародних інтеграційних процесів / М. Я. Яструбський // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. - Львів : Видавництво Львівська політехніка, 2012. - С. 269-274. - (Вісник / Національний університет "Львівська політехніка" ; № 721).
3. Нарібаев К.Н. Организация бухгалтерского учета в США. – М., 1979. – 152 с.
4. Зубілевич С. Я., Кравченко І. Ю., Прокопенко О. О., Школьніков Д. Г., Юревич Н. С. Посібник з бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності підприємствами України: видання третє, перероблене та доповнене. – К., - 2002. – 156 с.

5. Пархоменко В. Розвиток бухгалтерського обліку: від реформування до адаптації доступу та застосування // Бухгалтерський облік та аудит. - №8-9. – 2009.
6. Моссаковський В., Кононенко Т. Концепція обліку в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. - №6.
7. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку / С. Ф. Голов. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.

3.4. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

З розвитком ринкових відносин в економіці України цілком закономірно з'явилася проблема формування для потреб управління такої інформаційної системи, яка б в найбільшій мірі відповідала його цілям і основним завданням. Оскільки для суб'єктів господарювання основною інформаційною базою є облік, то пріоритетними стають питання удосконалення системи збору та обробки інформації в розрізі максимально придатному для прийняття рішень

Використання на практиці нових процедур, інструментів і методів управлінського обліку випереджає концептуальну, теоретичну розробленість уявлення про нього. З одного боку, сучасний стан і ступінь практичного розвитку управлінського обліку характеризуються:

- різноманіттям і складністю методик, появою новітніх методів, що розробляються безпосередньо для підвищення якості управління, які досить часто не мають на сьогодні технологічних і організаційних передумов до використання в українській обліковій практиці;
- регламентованою орієнтацією облікового процесу на вимоги бухгалтерського і податкового законодавства, а також МСФЗ;
- спрямованістю бізнесу на пошук інноваційних обліково-управлінських систем, що розглядаються одним з ключових чинників успіху і різновидом конкурентних переваг, використання яких націлене на підвищення ефективності діяльності в оперативному, тактичному і стратегічному періодах;
- наявністю об'єктивних складнощів в організації облікового процесу з використанням бухгалтерських і контрольно-аналітичних інструментів для забезпечення управління необхідною і достатньою інформацією при ухваленні рішень і реалізації функцій управління;
- виникненням нових видів управлінського обліку (стратегічного, сегментарного, креативного, соціального та інші). Різноманітність сучасних систем бухгалтерського обліку породжує актуальне на сьогодні питання – проблему гармонізації обліку. Перш за все це пов'язано з активним розвитком міжнародних господарських і фінансових відносин, кредитуванням і інвестуванням діяльності, підвищення ролі корпоративної соціальної відповідальності. Не є виключенням і Україна, що стоїть на шляху реформування економіки, у тому числі і бухгалтерського обліку.

З іншого боку, характерна термінологічна невпорядкованість, що зберігається, неоднозначність категоріального апарату, обмеженість теоретичних

досліджень управлінського обліку розробкою його цілей, завдань, функцій, трактуванням понять, формулюваннями визначень. Слабка структурованість, неповна визначеність місця серед інших обліково-управлінських наук свідчать про його недостатню теоретичну узагальненість, що є наслідком відсутності сформованої теорії і розвиненої методології управлінського обліку.

Питання розвитку управлінського обліку розглядається у працях відомих вчених, зокрема його висвітлювали Вахрушина М.А., Голов С.Ф., Губачова О.М., Карпенко О.В., Пушкар М.С., Нападовська Л.В., [1-6] та ін.

Проте, переважна більшість досліджень спрямована на розробку рекомендацій для промисловості, які не можуть бути використанні для підприємств торгівлі. Тому пріоритетним вектором удосконалення сталого розвитку економічних процесів є дослідження методології та організації управлінського обліку, як важливої інформаційної системи підприємств торгівлі за умови глобалізації економіки.

Закономірності розвитку управлінського обліку зумовлені закономірностями управління соціально-економічними системами, які відображають відносини або зв'язки явищ різноманітної господарської та соціальної практики [1, с.31]. З цього приводу Н Пушкар зазначає, що мета обліку визначається зовнішнім середовищем, вона є осмисленим актом. І як будь-яка система виділяється з навколишнього середовища підприємства на основі певної процедури, що передбачає виділення об'єкту спостереження (господарська діяльність та формування інформаційних ресурсів про неї; спостерігача (бухгалтерії) та мети спостереження (інформація для управління, зниження ентропії).

Спостерігач виділяє систему з навколишнього середовища, в результаті чого утворюються два елементи:

- система бухгалтерського обліку;
- зовнішнє середовище [2, с.33-34].

В свою чергу, середовище, в якому функціонує облік, перебуває під впливом багатьох чинників, а саме:

- тип економічної системи;
- галузь економіки (промисловість, торгівля чи сільське господарство тощо);
- організації, що існують у цьому суспільстві (наприклад, професійні спілки);
- тип регулювання та контроль (приватний чи державний сектор). Також на стан обліку істотно впливають загальний рівень освіти та економічний розвиток суспільства [3, с.600].

Саме тому розвиток наукової думки про управлінський облік пов'язаний з визначенням місця управлінського обліку в системі управління підприємством. Інформація, яка надається управлінським обліком, орієнтована на задоволення потреб як стратегічного, так і тактичного управління, на оптимізацію використання всіх ресурсів, забезпечення об'єктивної оцінки діяльності підрозділів та окремих менеджерів. Тому можна стверджувати, що управлінський облік є складовою частиною процесу управління, яка надає інформацію, важливу

для визначення стратегії та планування майбутніх операцій, контролю поточної діяльності, оптимізації використання ресурсів, оцінки ефективності діяльності. У зв'язку з цим постає питання щодо місця управлінського обліку в інформаційній системі підприємства, яке працює в умовах конкуренції, глобальної та регіональної невизначеності та ризиків. Незаперечним є той факт, що частина інформації управлінського обліку у вигляді бюджетів, виконана з використанням аналітичних розрахунків, може надаватися інвесторам, відповідно, коло користувачів розширюється [4, с.87].

Отже, головним завданням управлінського обліку в сучасних умовах є інформаційне та методичне забезпечення процесу досягнення стратегічних цілей підприємства. На думку Голова С.Ф. подальший розвиток методів управлінського обліку пов'язаний з розвитком стратегічно орієнтованої системи обліку [5, с.379-380]. Під такою системою вчений розуміє інформаційну систему, яка спрямована на створення вартості та досягнення стратегічних цілей підприємства. Така система має бути достатньо гнучкою та, з одного боку, забезпечувати інформацією про процеси, які здійснюються у зовнішньому середовищі, а, з іншого боку, бути інформаційним забезпеченням реалізації стратегії підприємства.

Для високоефективної роботи сучасного підприємства, зокрема підприємства сфери торгівлі, необхідна добре налагоджена система управлінського обліку і звітності для менеджерів різних рівнів. Тим часом, розвиток процедур, інструментів і методів управлінського обліку випереджає концептуальну, теоретичну розробленість уявлень про нього. Виникає суперечність між практичним застосуванням управлінського обліку і нерозвиненістю теоретичного фундаменту, об'єктивну потребу в якому випробовує сучасний бізнес. Доказом тому є відсутність типових Методичних рекомендацій з організації і ведення управлінського обліку, необхідних для надання допомоги керівникам підприємств різних організаційно-правових форм і форм власності.. Наприклад, в Російській Федерації такі методичні рекомендації затверджені на законодавчому рівні Експертно-консультативною радою з питань управлінського обліку при Міністерстві економіки та розвитку Росії [5]. Такі рекомендації покликані служити свого роду путівником при проведенні заходів, направлених на формування повної, оперативної і достовірної інформаційної та аналітичної бази ухвалення обґрунтованих управлінських рішень, а також для здійснення оперативного контролю за ефективністю використання ресурсів організації. Натомість, керівники вимушені розробляти їх власними силами, випробовуючи на власному бізнесі, або звертатись до послуг консалтингових компаній. Очевидно, що це означає не тільки фінансові витрати, але і тимчасове зниження ефективності функціонування управлінської системи в цілому.

Вже більше 20 років комітетом з управлінського обліку інституту управлінського обліку США розробляється система положень з управлінського обліку (Statements on Management accounting - SMA) [6], які є рекомендаціями фахівців в області управлінського обліку для компаній. Система цих положень включає п'ять рівнів:

- Цілі управлінського обліку (Objectives)
- Термінологія (Terminology)
- Концепції (Concepts)
- Практика і техніка (Practices and Techniques)
- Концепції (Concepts)
- Управління обліковою діяльністю (Management of Accounting Activities).

В даний час розроблено приблизно 60 таких рекомендацій - від базових, визначаючих Цілі управлінського обліку (положення 1A, 1b і так далі), і Словника управлінського обліку (2A) до Основ звітної інформації для менеджерів (5B) і Впровадження ABC-костінгу (4t). Ці положення, будучи наднаціональними документами, можуть бути базовими для розробки рекомендацій з управлінського обліку і для українських підприємств.

На практиці окремі елементи управлінського обліку, як правило, використовуються на підприємствах. Важливо, щоб ці елементи були об'єднані в загальну структуру, орієнтовану на досягнення певного результату. В рамках досягнення вказаної мети необхідно створити раду з управлінського обліку для забезпечення наступних завдань:

- розширювання кола підприємств, які використовують в своїй діяльності кращі механізми управлінського обліку для ухвалення управлінських рішень;
- сприяння використанню позитивного досвіду зарубіжних країн з розвитку системи управлінського обліку в умовах ринкової економіки України;
- розробка базових методологічних рекомендацій з питань організації і ведення управлінського обліку на підприємствах, зважаючи на український і зарубіжний досвід;
- роз'яснення важливості ведення управлінського обліку керівникам та власникам підприємств;
- прискорення процесу формування професійного співтовариства, надання підтримки процесам об'єднання професіоналів в області управлінського обліку. Рада може стати аналітичним органом, який на основі взаємодії підприємств, консалтингових компаній, учених координуватиме активність у сфері розвитку управлінського обліку в Україні.

В умовах сучасної економіки очевидна необхідність інтеграції методів корпоративного управління в єдину систему, яка забезпечувала б підтримку ухвалення економічно зважених управлінських рішень, підвищення продуктивності праці і конкурентоспроможності підприємств. Це питання не лише ефективного управління підприємством, але і його існування в умовах жорсткої конкуренції, у тому числі на міжнародному рівні.

Суттєвими перешкодами для організації управлінського обліку у процесі його постановки як залученими фахівцями, так і спеціалістами підприємства є:

- недостатній рівень комплексу знань стосовно технології, яка буде використовуватися при здійсненні діяльності та сучасних форм організації самої діяльності;
- природна суперечність інтересів управлінського персоналу (отримання максимальної оплати за виконувану роботу, необхідність збільшення витрат для забезпечення ефективності управління) та засновників підприємства (мінімізація витрат на управління та максимізація прибутку на вкладений капітал для отримання дивідендів);
- відсутність у власників підприємства системних знань для формування облікової політики у тому числі і стосовно управлінського обліку;
- часті зміни та неузгодженість окремих законодавчих і нормативних актів стосовно ведення господарської діяльності торговельних підприємствами.

Організацію управлінського обліку можна розглядати в різних аспектах: просторовому, тимчасовому і інформаційно-технологічному, в кожному з яких можна виділити окремі елементи його організації.

Просторовий аспект організації управлінського обліку включає: мету управлінського обліку, яка визначається виходячи з потреб в здобутті відповідної інформації для прийняття управлінських рішень; об'єкти управлінського обліку, визначені відповідно до поставленої мети; суб'єкти управлінського обліку.

Часовий аспект організації управлінського обліку включає як її елемент терміни обробки і надання інформації для управління.

Інформаційно-технологічний аспект управлінського обліку включає засоби досягнення цілей управління, джерела інформації, методи і прийоми її здобуття, технічні засоби для ведення управлінського обліку. Приведені елементи організації управлінського обліку при їх відносній самостійності тісно пов'язані між собою.

Для успішної організації управлінського обліку, враховуючи галузеві особливості і стратегію підприємства необхідно вибрати найбільш прийнятний варіант організації управлінського обліку. При цьому необхідно брати до уваги наступні фактори:

- зацікавленість та направленість на результат власника (керівника) підприємства;
- організаційну структуру та особливості діяльності торговельного підприємства;
- впровадження управлінського обліку для підприємства в цілому або для окремих його об'єктів, наприклад, для підтримки політики мотивації та розрахунку премії персоналу торговельного підприємства ведення обліку обсягів продажу за продавцями-консультантами; з метою контролю за дієвістю політики стимулювання продажу ведення обліку бонусної системи та її впливу на дохід від реалізації та інше.
- технічні можливості обробки інформації: наявність сучасного програмного забезпечення, можливості придбання та налагодження програмних продуктів;

- рівень кваліфікації працівників, які будуть задіяні у постановці та функціонуванні системи управлінського обліку;
- особливості облікової політики підприємства.

На думку проф. Вахрушиної М.А. управлінський облік потребує власної облікової політики для цілей управлінського обліку. Такий підхід пояснюється наступними обставинами: по-перше, існують суттєві відмінності в теорії та практиці управлінського та фінансового обліку. Так, по-перше, відмінними є не лише правила та методи ведення зазначених видів обліку, а й масив вихідної інформації.

По-друге, в управлінському обліку можуть відображатися господарські операції підприємства, які не є об'єктами фінансового обліку – доходи, затрати, фінансові результати ще не одержані (не понесені), але очікувані в майбутньому (наприклад, внаслідок підписання підприємством договорів про наміри), втрачені вигоди (невикористані можливості) та інше.

По-третє, масив вихідної інформації системи управлінського обліку представляється в управлінській звітності, яка повинна відповідати інформаційним запитам внутрішньофірмового управління. В управлінському обліку відображається планова бюджетно-кошторисна інформація, нефінансова інформація, дані не лише в грошових одиницях, тобто інформація, надзвичайно важлива для вирішення стратегічних задач управління [1, с.67].

Інформація, яка надається управлінським обліком, має бути орієнтована на задоволення потреб як стратегічного, так і поточного управління, на оптимізацію використання ресурсів, забезпечення об'єктивної оцінки діяльності підрозділів і окремих менеджерів. Відсутність комплексного наукового підходу до організації управлінського обліку на підприємстві призводить до виникнення методологічних, технологічних, організаційних, кадрових і фінансових проблем, і як наслідок – неякісна інформація для управління підприємством. Для вдосконалення системи управлінського обліку необхідно використовувати нові методи і сучасні технічні засоби побудови інформаційних систем. Але не слід забувати про принцип економічності, коли витрати на створення і підтримку системи управлінського обліку мають бути істотно меншими ніж вигоди від її функціонування. Створення ефективної системи управлінського обліку, яка б відповідала потребам всіх рівнів менеджменту, можливо лише із застосуванням сучасних інформаційних систем і технологій.

На сьогодні в Україні склалися наступні передумови становлення і розвитку управлінського обліку: економічні, законодавчі, теоретичні.

Економічні передумови розвитку управлінського обліку виявляються в постійно зростаючих інформаційних потребах менеджерів торговельних підприємств. Це пов'язано з виникненням нових форм господарських взаємовідносин, підвищенням рівня соціалізації та інтелектуалізації суспільства, а відповідно і з виникненням нових об'єктів обліку.

Відсутність регламентації управлінського обліку з однієї сторони пояснюється його необов'язковістю, залежністю від специфіки бізнесу, з іншої, – призводить до неправильного тлумачення понять, хаотичного сприйняття основних положень, ускладнює процес впровадження системи управлінського

обліку на підприємстві. Розробка проблем легітимації управлінського обліку в Україні є необхідною умовою успішного розвитку економіки в цілому.

Дисципліна «Управлінський облік» є нормативною дисципліною. Проте проблеми нової філософії економічної освіти, феномен сучасної еліти та культурологічні аспекти керівників-лідерів, а також соціально-психологічні особливості управлінської діяльності обумовлюють необхідність дослідження теоретико-методологічних питань управлінського обліку, враховуючи його емпіричний характер.

Досягнення термінологічної впорядкованості в управлінському обліку, відповідності рекомендацій запитам бізнесу, сприйняття інформації як вагомого економічного і соціального ресурсу сучасного управління бізнесом є запорукою його успіху.

Література

1. Вахрушина М.А. Облікова політика для цілей управлінського обліку // Бухгалтерський облік. – 2007. - №23. – С.66-68.
2. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: монографія / [Верига Ю.А., Карпенко О.В., Савченко О.Ф., Галушкіна Т.П., Губачова О.М. та ін.] під ред. О.М. Губачової. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2009. – 337с. Карпенко О.В. Удосконалення управління підприємством і його вплив на побудову системи обліку .18-32.
3. Карпенко О.В. Сучасні прояви закономірностей розвитку управлінського обліку в Україні // Проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу і контролю в умовах світових інтеграційних процесів : Збірник матеріалів I Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу і контролю в умовах світових інтеграційних процесів»/[відповідальний за випуск: проф. Куцик П.О.] – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2012. –196с.
4. Теорія бухгалтерського обліку: монографія / [Л.В. Нападовська, М. Добія, Ш. Сандер, Р. Матезіч та ін.]; під ред. Л.В.Нападовської. – К.:КНТЕУ, 2008. – 735 с.
5. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку/ С.Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
6. Пушкар М.С. Філософія обліку / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 160с.
7. Методичні рекомендації з організації і ведення управлінського обліку: затв. Експертно-консультаційною радою з питань управлінського обліку при Мінекономрозвитку Росії від 22.04.2002 р. №4.
8. Statements on Management Accounting. Statement Number 2A November 30, 1990. Terminology: Management Accounting Glossary, IMA.

3.5. ПРО ДЕЯКІ АСПЕКТИ, ЩО СПРИЯЮТЬ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Існує загальновідомий факт, що практика обліку невідривна від практики економіки: одна відображає фактичний стан об'єктів, а друга ці об'єкти надає для такого відображення. Збираючи інформацію про економічні об'єкти, бухгалтерський облік формує відомості про них для зацікавлених користувачів. Переважну частину серед останніх займають інституції, які висувають свої вимоги до інформації через її регламентування. Вони його здійснюють шляхом

прийняття певних норм і законів (або інститутів), які й реалізує на практиці бухгалтерський облік, ставлячи ці норми перед суб'єктами господарювання.

В таких умовах бухгалтерський облік стає нічим іншим як окремим інститутом (набором “правил гри”, формальних і неформальних норм), правил і стандартів, що впорядковує взаємодію між суб'єктами економічних відносин. Формальний елемент включає закріплені на нормативному рівні правила (або інститути), що регулюють ведення бухгалтерського обліку. Це – так звані стандарти (положення) бухгалтерського обліку й звітності внутрішнього (П(С)БО) та міжнародного характеру (МСФЗ), які ставляться до обліку з боку різного роду інституцій. Неформальний елемент визначається наявністю різних неявних, прихованих і неформалізованих припущень, що впливають на ведення бухгалтерського обліку, найчастіше пов'язане з вимогами до облікової інформації або власників підприємств, або його керівництва. Також тут може мати місце професійне судження бухгалтера. Всі ці чинники визначають специфіку реальної моделі бухгалтерського обліку, яка функціонує в інституційному середовищі. І інститути, і інституції, і інституційне середовище, де бухгалтерський облік займає важливе місце, свідчать про тенденцію його інституціоналізації. Різного роду аспекти її обумовили, необхідність виявлення й характеристики яких і спонукала автора до написання цієї статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з питань інституціонального підходу у розвитку економічної та облікової науки переймаються відомі нам російські та українські фахівці. Серед учених-економістів цим питанням надають увагу: О.М. Алимов, А.І.Даниленко, В.М.Трегобчук [1], З.Ватаманюк [2], Т.В. Гайдай [3], А.Гриценко [4], В.В. Демент'єв та Р.М.Нурєєв [5], В.В.Зотов, В.Ф.Пресняков, В.О.Розенталь [6], Ю.В.Овсиенко [7], А.Олейник [8-9], А.Чухно [10], О.Шастітко [11] та багато інших. До фахівців з облікової науки, які переймаються цією проблемою, відносяться: В.Жук [12], О.Нестеренко [13], В.В. Панков [14] та інші автори. Вченими висвітлюються різноманітні проблеми, пов'язані із проникненням інституціональної теорії у облікову, зокрема: відображення у обліку так званих трансакційних або інтеракційних витрат, умовних фактів господарського життя, ведення обліку контрактів тощо. Однак, незважаючи на певні дослідження у цій царині, на деякі аспекти інституціоналізації бухгалтерського обліку увагу не звернуто, у зв'язку з чим і було проведено це дослідження.

Виділимо щонайменше три аспекти, що вплинули на інституціоналізацію бухгалтерського обліку: історичний, теоретичний і прикладний. *Історичний аспект.* Він пов'язаний із самою історією розвитку теорії інституціоналізму, і, зокрема, із фундаментальною роботою одного із її основоположників Р.Коуза “Природа фірми” (1937 р.), у якій він вперше запровадив нове поняття – “трансакційні витрати”. Це – витрати на підготовку (збір інформації про ціни, про уподобання споживачів і наміри конкурентів), укладання і управління виконанням контрактів, витрати на пошук інформації, ведення переговорів, які мають бути враховані, що є функцією інститутів [9, с. 41]. Будь-які врахування потребують певної фіксації, яка може здійснюватися тільки за допомогою методів і процедур бухгалтерського обліку.

Ці методи й процедури вивчає теорія обліку, а вона у своєму розвитку невідривна від розвитку економічної теорії. Їх взаємозв'язок надзвичайно тісний, оскільки і та, й інша теорія вивчає ті ж самі об'єкти (активи і пасиви, доходи і витрати, прибутки і податки), тільки за різною інтерпретацією. Об'єкти у процесі розвитку економіки невпинно змінюються. З'являючись у економічній теорії, вони так чи інакше переходять у облік: або спершу у його теорію, а потім у практику, або навпаки. В усіх випадках фахівці з обліку виробляють нові методи їх відображення у системі рахунків бухгалтерського обліку. Тому названі вище нові об'єкти, що з'явилися разом з теорією інституціоналізму, не могли оминати облік та його теорію. Проникнувши до них, вони й викликали відповідні зміни, однією із яких і стала тенденція інституціоналізації обліку.

Теоретичний (або сутнісний) аспект. Як відомо, без визначення понять не може бути розвитку того чи іншого явища. А оскільки таке явище як інституціоналізація з економічної теорії перемістилося і до обліку, то разом з ним перемістилися і проблеми сутнісного характеру або термінології. Тепер і в обліку з'ясовують правильність та доцільність застосування того чи іншого терміну: "інститут" чи "інституції", "інституціональний" чи "інституційний". У основі усіх цих термінів лежить одно поняття – "інститут". Під ним розуміють правила, стійкі норми (формальні і неформальні), що впорядковують взаємодію між суб'єктами економічних відносин. Зокрема, Дж.Ходжсон визначає інститути як довготривалі системи правил, що склалися та укорінилися, котрі наповнюють структуру соціальними взаємодіями та впливають на поведінку заданих індивідів в основному як обмеження [15]. Вважається, що інститутом можуть бути: (а) соціальна структура, яка включає в себе усю множину соціальних відносин; (б) соціальний продукт у вигляді придуманих людьми обмежень; (в) взаємодія між людьми; (г) об'єкт, на який впливають (діють) інститути – індивідуальна поведінка економічних агентів [5, с.13]. Т.Еггертсон вказує, що суспільство впливає на індивід через свої інститути, які виступають як "соціальні обмеження" [16, с. 665].

Нерідко має місце ототожнення інститутів з організаціями (інституціями), коли не лише правила і норми, але й установи, що їх реалізують на практиці, об'єднують одним поняттям "інститут". Представники цього підходу вважають, що виділення інститутів і організацій у чистому вигляді не завжди можливе. Серед них поширена думка, що інститути являють собою сукупність організацій, а інституціональні умови розвитку складаються із ланцюга організацій, прийомів, що породжують ці інститути. На думку представників цього підходу, інститути і організації взаємообумовлюють один одного. Між організаціями і інститутами існує тісний взаємозв'язок: спершу інститути впливають на організації, а потім останні, розвиваючись, змінюють інститути. Зокрема, російські вчені В.В.Зотов, В.Ф.Пресняков та В.О.Розенталь розглядають інститути як функціонально-організаційні форми колективної економічної діяльності [6].

Натомість, Ю.М.Коваленко вважає, що інституції – це норми, а не організації, які втілюють норми у життя [17]. Цю думку підтримує О.В.Поворозник, вказуючи, що інституції – це визнані та санкціоновані суспільством (спільнотою) обмеження, сформовані під впливом ідеологічних

установок, які спрямовують дії носіїв цих уявлень у певному напрямку, в такий спосіб обмежуючи та впорядковуючи їхню взаємодію та генеруючи відповідні соціальні відносини [18].

Частина дослідників вказує на некоректність поєднання в одному понятті як суб'єктів (організації), так і об'єктів (інститути) відносин. “Інститут” як норма, що впорядковує взаємодію суб'єктів на основі узгодження обмежень у їх діяльності, реалізує свій зміст через суб'єкти-організації, установи тощо [2, с. 16]. Організація виступає як об'єднання інституційних агентів, як оформлена частина асоційованого суб'єкта. Через організації в організаціях відбувається реалізація інституційних вимог і їхня модифікація [2, с.13]. Організація в такій інтерпретації є суб'єктом інституціонального механізму. Це підтверджує Д.Норт, трактуючи інститут як правила гри, а організації – як гравців, що їх виконують [2, с.14]. В той час, як на думку О.Сухарева, “...інституції ніколи не представлені людьми” [19].

Викладене свідчить про неоднозначність змістовного наповнення поняття “інститут”, під яким розуміють і закріплену (формально або неформально) окрему норму (“інститут приватної власності”), й сукупність таких норм у певному секторі (“інститут фондового ринку”), й організації/установи (“фінансові інститути”, “інститути державного управління”), вносить плутанину та ускладнює коректне застосування категорії “інститут” у наукових дослідженнях [1, с. 16]. Разом з тим усі автори єдині в тому, що інститут – це соціальне утворення, яке формується в процесі взаємодії людей один з одним та направлене на певні обмеження їх дій. Із усього вказаного випливає висновок, що бухгалтерський облік являє собою не що інше, як одне інститут (набір правил гри, які регулюють сферу економічних відносин). Ця його особливість досить яскраво висвітлюється з прикладної точки зору.

Прикладний аспект. Його можна розглядати з кількох боків: з одного боку, бухгалтерський облік як інститут законодавчого регулювання економічних процесів; з другого – бухгалтерський облік як реєстратор підприємницької діяльності; з третього – бухгалтерський облік як інформаційна база для задоволення запитів інституцій та окремих користувачів тощо. У першому випадку бухгалтерський облік як інститут законодавчого регулювання реалізується через правила гри, визначені на законодавчому рівні та викладені в нормативних документах. Одні з них: використовуються на рівні однієї країни (П(С)БО), інші (МСФЗ) – на міжнародному рівні. І ті, й інші регулюють формування фінансової звітності. Однак існують ще одні “правила гри”, за якими відповідають на запити податкових інституцій. В Україні ці правила викладені в Податковому кодексі України (ПКУ). І ті, й інші правила реалізуються через інститут бухгалтерського обліку, головною метою якого є створення та надання інформації користувачам у формах різного роду звітності (фінансової, податкової, статистичної, управлінської).

У другому випадку бухгалтерський облік слід розглядати як реєстратор чи фіксатор підприємницької діяльності, без якого неможливе існування не лише якого-небудь підприємства, а й економіки в цілому. Це пов'язано з його роллю у системі управління підприємством, яка полягає у суцільному, безперервному

нагляді та вимірюванні майна суб'єкта господарської діяльності. Тільки прийоми й способи бухгалтерського обліку дозволяють проводити постійне спостереження, вимірювання та реєстрацію фактів господарського життя, пов'язаних з виробництвом, обміном, споживанням матеріальних та нематеріальних благ. Загалом, без обліку як фіксатору підприємницької діяльності не може обійтися жодне підприємство. Навіть у випадках, коли ведення обліку не є обов'язковим, наприклад, для малих підприємств, без облікових даних не можна навіть визначити, який розмір має те чи інше підприємство, щоб йому надати відповідний статус.

Існуючи як фіксатор (реєстратор) підприємницької діяльності бухгалтерський облік вступає у взаємодію з іншими наявними економічними і правовими інститутами, і сам не може існувати без певних інституційних меж. Зрозуміло, що першою із них є, власне, Податковий кодекс, потім П(С)БО та МСФЗ. Однак у інституційному середовищі існують й інші інституційні правила, такі як: прийняті в суспільстві соціально-етичні норми та домінуючі культурні установки й звичаї; існуючі форми власності; професійна етика, що реалізується через різного роду професійні судження фахівців (бухгалтерів, аудиторів, консультантів тощо). Всі разом вони визначають формальні і неформальні норми, які діють як певні обмеження, реалізуючись для господарських суб'єктів через інститут бухгалтерського обліку.

Оскільки інституційні запити економіка ставить саме перед інформацією, що створюється в системі бухгалтерського обліку, тому інституційна перебудова останньої (*економіки*), без сумніву, змінює інститут бухгалтерського обліку. Особливо інтенсивно цей процес здійснюється в трансформаційний період, що пов'язано з відокремленням економічних процесів у самостійні види діяльності зі своїми особливими суб'єктами і об'єктами, операціями й процедурами (вище йшлося про трансакційні витрати і т.ін.). У цьому процесі трансформуються і інституції, і інститути, змінюючи загальне інституційне середовище, що їх об'єднує. Видозмінюючись, воно неминуче вносить певні корективи у концептуальні основи системи бухгалтерського обліку та традиційну логіку їх формування (*розглянуті мною у попередньому дослідженні [20]*). Виділені у [20] концептуальні основи (мета обліку та його категорії, елементи методу, постулати та принципи, інтереси користувачів облікової інформації, регламенти, технологія, бухгалтерська звітність) бухгалтерського обліку набувають нового забарвлення. Наведемо лише кілька прикладів.

Згадуваний вище Податковий кодекс як один із регламентів обліку (за інституціональною теорією не що інше як інститут) встановлює нові правила оподаткування підприємств, у зв'язку з чим змінюється порядок створення інформації у обліковій системі для податкової звітності. Так, раніше прийняті П(С)БО мали суттєві відмінності від законодавства в оподаткуванні, тому автори ПКУ прийняли рішення привести їх у гармонійну взаємодію, тобто наблизити правила бухгалтерського обліку до норм Податкового кодексу або навпаки. У зв'язку з цим наказом Мінфіну від 18.03.2011 р. №372 внесено зміни до окремих П(С)БО. Зокрема, коригувань зазнали: П(С)БО 2 "Баланс", П(С)БО 3 "Звіт про фінансові результати", П(С)БО 7 "Основні засоби", П(С)БО 8 "Нематеріальні

активи”, П(С)БО 15 “Дохід” та інші. Так, відтепер змінено підхід до визначення собівартості виробленої продукції (робіт, послуг), який проводиться в порядку, передбаченому Податковим кодексом (за прямими витратами). Змінено під Податковий кодекс і окремі статті П(С)БО 7 “Основні засоби”, за яким відтепер підприємствам дозволяється: (а) збільшувати вартість основних засобів не лише на суму проведених поліпшень, а й на вартість поточних ремонтів; (б) збільшувати вартість основних засобів на суму індексації, проведеної відповідно до податкового законодавства; (в) нарахування амортизації основних засобів здійснювати не за чотирма групами, як це було раніше, а за шістнадцяти групами, що наближає ПКУ до П(С)БО 7 і є більш прийнятним не лише для аналітичного бухгалтерського обліку, а й для обліку з метою оподаткування.

У третьому випадку на інституціоналізацію обліку впливають вимоги транснаціональних корпорацій, які підпорядковують під свої потреби інститут МСФЗ. Під їх (*транснаціональних корпорацій – ред. моя Т.С.*) впливом у інституті МСФЗ змінюються принципи та постулати, що існували тривалий час. Наприклад, існуюча фінансова звітність більше не задовольняє потреби транснаціональних корпорацій, і тому вони вимагають надавати для загального використання внутрішню інформацію, що руйнує давно усталені правила комерційної таємниці управлінського обліку. Зокрема, пропонують використовувати модель “звітність про вартість”, ключовою ідеєю якої є досягнення більшої прозорості шляхом звітності про внутрішні показники [24, с.397]. Відбувається, як зазначають західні фахівці, революція у корпоративній звітності, яка полягає у наближенні до нової філософії оцінки результатів, суть якої складає інтеграція головних не фінансових параметрів з фінансовими. У нової революції є маніфест: “Менеджери, благаю вас прийняти філософію найповнішої відкритості – оголошувати перед ринком інформацію про всі параметри і критерії, котрі слугують вам для внутрішнього користування” [25, с.15-16].

Нарешті, модифікуючись під дією інституційного середовища, бухгалтерський облік змінює не лише свою концептуальну основу, про що йшлося вище, а й категорії та методологію. Це відбувається, як уже зазначалося, в результаті появи нових економічних об’єктів, викликаних до життя усілякими економічними трансформаціями: вище згадувані трансакційні та інтеракційні витрати, невідчутні активи, інтелектуальний капітал, людський капітал, права власності, “набір контрактів”, під яким науковці розуміють фірму, розглядаючи її як певний “набір контрактів”. У ній бухгалтерський облік приводить їх у дію через оцінку вкладу за кожним контрактом, оцінку прав власності тощо [21, с.14]. Хоч вони (*нові об’єкти*) у обліку лише з’являються, у науковій літературі уже зустрічаються їх кількісна оцінка та аналіз [22], визначається комплексний механізм управління ними за напрямками: вироблення ідеології, специфікації захисту прав власності, стандартизації методів вимірювання, створення інфраструктури ринків трансакційних послуг тощо [23]. Все це веде до внесення змін у категорії бухгалтерського обліку, елементи його методу та концептуальні основи, а врешті решт і до змін методології й теорії бухгалтерського обліку.

Із викладеного можна зробити висновок, що без розуміння природи інституційних змін у сучасних умовах розвитку економіки неможливо розглядати ані практику бухгалтерського обліку, ані його теорію. Саме названі у статті аспекти, що сприяють тенденції інституціоналізації бухгалтерського обліку, і дають можливість такого розуміння. Тому вони є важливими кроками на шляху застосування інституційної методології у дослідженні облікової науки. Очевидно, існують й інші аспекти, що сприяють цій тенденції. Вони знаходяться лише на початковому шляху вивчення, і тому потребують подальшого глибокого свого дослідження.

Література

1. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: монографія / О.М. Алимов, А.І. Даниленко, В.М. Трегобчук та ін. – К.: Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 540с.
2. Інституційні засади формування економічної системи управління: теорія і практика / За ред. З. Ватаманюка. – Львів: “Новий Світ – 2000”, 2005. – 648с.
3. Гайдай Т.В. Інституція як інструмент інституційного економічного аналізу // Економічна теорія. – 2006. - №2. – С. 53-54.
4. Гриценко О.А. Місце держави в інституційному просторі трансформаційної економіки // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. Т.11. – Суми: ВВП “Мрія - 1” ЛТД, УАБС, 2004. – 76-82.
5. Проблемы современной экономики и институциональная теория / Под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуреева. – Донецк: ДонНТУ, 2009. – 500с.
6. Зотов В.В., Пресняков В.Ф., Розенталь В.О. Институциональные проблемы функционирования и преобразования экономики России // Экономическая наука современной России. – 1999. - №1.
7. Овсиенко Ю.В. Институциональные изменения: общие принципы и особенности в постсоветской России // Экономика и математические методы. – 2003. - №2. – С. 201-209.
8. Институциональная экономика: Учебник/ Под общ. ред. А.Олейника. – М.: ИНФРА – М, 2007. – 704с.
9. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. –М.: ИНФРА – М - 2000. – 416 с.
10. Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, значення // Економіка України. – 2008. - №6. – С. 4-13.
11. Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики. — 2003. – № 1. – С. 24-36.
12. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія / Жук В.М. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 648с.
13. Нестеренко О.П. Вплив сучасної інституційної теорії на розвиток економічної науки // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. Т.11. – Суми: ВВП “Мрія - 1” ЛТД, УАБС, 2004. – 138-146.
14. Панков В.В. Институциональная теория бухгалтерского учета и аудита: учебное пособие. – М.: «ИнформБюро», 2011. – 168с.: ил.
15. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М., 2003.
16. Eggertsson T. Neoinstitutional Economics / The New Palgrave Dictionary of Economic and Law. – V.2. – The Macmillan Press Limited: London, 1997. – P. 665-671.
17. Коваленко Ю.М. Інституційна організація фінансового сектора економіки України//// [Електронний ресурс]: – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2010_2/29

18. Поворозник В.О. Інституційні зміни в умовах трансформаційної економіки України: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01 Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2006. – 19с. // [Електронний ресурс]: – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/ard/2006/06pvoteu.zip>
19. Сухарев О.С. Основные понятия институциональной и эволюционной экономики: Краткий курс лекций /РАН, Институт экономики. - Москва, Брянск, 2004 – 127 с.
20. Сльозко Т.М. Логіка формування концептуальних основ системи бухгалтерського обліку // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. - №1 (36). – С.143-148.
21. Теорія бухгалтерського обліку: монографія /Л.В. Нападівська, М.Добія, Ш. Сандер, Р. Матезіч та ін.; за заг. ред. Л.В. Нападівської. – К.: Київський торгово-економічний університет, 2008. – 735с.
22. Колумбет О.П., Зосименко Т.І. Трансакційні витрати в національній економіці: досвід міждержавного співставлення // Науковий вісник: зб. наук. пр. Серія Економіка / АМУ. – Київ, 2010. – Випуск 8. – С. 155-164.
23. Круш П.В. Напрямки державного регулювання трансакційних витрат в національній економіці // Теорії мікро- макроекономіки: зб. наук. пр. / АМУ.– Київ, 2010. – Випуск 34. – С. 79-87.
24. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку [текст]: монографія / С.Ф. Голов; Міжнародний інститут менеджменту. – К.: МІМ; Центр учбової літератури, 2007. – 522с.
25. Эклз Роберт Дж., Герц Роберт Х., Киган Э. Мэри, Филлипс Дейвид М.Х. Революция в корпоративной отчетности: Как разговаривать с рынком капитала на языке стоимости, а не прибыли / Пер. с англ. Н.Барышниковой. – М.: «Олимп-Бизнес», 2002. – 400с.: ил.

3.6. ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА ВЗАЄМОДІЇ УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ КРЕДИТНО-ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Зовнішнє фінансування міцно увійшло в механізм функціонування економіки України і стало її невід’ємним елементом. У період відновлювального економічного зростання вітчизняна кредитна система не задовольняла потреб реального економічного сектора економіки у фінансових ресурсах. Тому необхідною складовою стратегій розвитку для суб’єктів крупного і великого бізнесу стало залучення ресурсів на міжнародному ринку капіталів.

Рушійними силами мобілізації іноземних заощаджень виступають нерівноваженість платіжного балансу, необхідність обслуговування раніше нагромаджених боргів, дефіцит національних заощаджень для фінансування необхідних інвестицій. Однак в умовах України інтенсивне нагромадження зовнішніх боргових зобов’язань викликане, насамперед, деформаціями грошово-кредитної системи, пов’язаними із завищеним рівнем відсоткових ставок із недостатністю кредитних ресурсів довгострокового характеру, які, в свою чергу, слугують відображенням низького ступеня довіри до банківської системи та неповної трансформації національних заощаджень у внутрішні інвестиції [3, с. 17].

Трансформаційні процеси в Україні в перші роки її незалежності супроводжувалися глибокою економічною кризою. У зв’язку з цим різко загострилося питання ресурсного забезпечення економічного розвитку, особливо його фінансової складової.

Одна з найгостріших проблем, яку необхідно було розв'язати Україні, – знаходження коштів для її подальшого соціально-економічного розвитку. Низька якість продукції, безробіття, необхідність структурної перебудови виробництва – всі ці проблеми потребують значних грошових ресурсів. Розбалансованість фінансової системи держави, платіжна криза, що була спричинена насамперед переходом до світових цін на енергоносії, відсутність необхідних внутрішніх нагромаджень об'єктивно зумовили потребу в залученні зовнішніх коштів для відновлення господарської рівноваги, забезпечення сталого економічного зростання.

З іншого боку, активізація проведення ринкових перетворень, лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, інтеграція України в систему світового господарства – основні фактори, що зумовили об'єктивну необхідність членства країни у міжнародних фінансових організаціях. Також важливим фактором є те, що членство в цих організаціях сприяє привабливості її народного господарства як потенційного об'єкта для вкладення зовнішніх ресурсів, дає змогу отримати кваліфіковану інформаційну допомогу для інвестиційного процесу, сприяє налагодженню зв'язків із міжнародними страховими й фінансовими організаціями, забезпечує належні гарантії в обґрунтованих інвестиційних проектах тощо.

Отже необхідність співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями впливає з того, що:

– кредити найчастіше надаються під відсотки, нижчі за ринкові або не вищі за середньо ринкові. Під такі відсотки отримати у приватних суб'єктів кредити неможливо (фінансовий стан держави не викликає поки що довіри у потенційних позичальників), а особливо великі суми (понад 1 млрд. дол. США). Тому в отриманні таких кредитів є раціональні підстави;

– існує об'єктивна необхідність і потреба української економіки в цих коштах, без яких підприємства не в змозі в найкоротші строки здійснити піднесення виробництва і тим самим підняти матеріальний рівень українського народу (підприємцям потрібні зовнішні джерела розвитку);

– існує досвід, що країни, які спочатку брали в борг у міжнародних фінансових організацій, потім самі позичали їм кошти, прикладом може слугувати досвід Японії, яка протягом 14 років користувалася кредитами ВБ, а в теперішній час сама позичає великі ресурси [4, с. 20].

Процес отримання позик у міжнародних кредитно-фінансових закладів в Україні регламентується цілою низкою нормативних документів, основними з яких є закони України, постанови правління НБУ та укази Президента України.

Міжнародні фінансові інститути прийшли в Україну з початком економічних реформ на початку 90-х рр. Хоча перебуваючи у складі СРСР, Україна брала участь у Бреттон-Вудській міжнародній валютно-фінансовій конференції ООН 1944 р., але не увійшла до складу новостворених міжнародних організацій. Результатом цього стала тривала ізоляція тодішніх радянських республік від світової економіки.

З початку 90-х рр. ХХ ст. міжнародні валютно-фінансові організації почали брати активну участь у ринкових перетвореннях в Україні з метою надання цілеспрямованих ресурсів для здійснення економічних реформ, макроекономічної

та структурної перебудови, соціального розвитку. Законодавчо це закріплено в Законі України «Про вступ до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» від 3 червня 1992 р. № 2402-XII. Гарантом кредитів, що надаються Україні міжнародними фінансовими організаціями, від імені держави є Кабінет Міністрів України відповідно до Закону України «Про міжнародні договори України» 22.12.1993 № 3767-XII. Порядок залучення іноземних експортних кредитів під гарантії КМУ визначається в Положенні про порядок залучення іноземних кредитів та надання гарантій Кабінетом Міністрів України для забезпечення зобов'язань юридичних осіб – резидентів України щодо їх погашення, затвердженому постановою КМУ від 05.05.1997 № 414. Пріоритетні напрямки використання іноземних експортних кредитів визначені постановою КМУ «Про пріоритетні напрямки використання іноземних кредитів» від 03.04.1995. Вимоги до забезпечення гарантій КМУ, а також повернення іноземних експортних кредитів, залучених українськими юридичними особами, договорами застави або поруки, затверджені постановою КМУ «Про додаткове забезпечення гарантій або інших зобов'язань Уряду України, які надаються іноземним кредиторам, щодо погашення кредитів в іноземній валюті, що залучаються українськими юридичними особами» від 17.08.1995 №655 [1, 2].

Але не дивлячись на те, що співробітництво України з міжнародними фінансово-кредитними установами регламентується цілою низкою договорів, в економічній літературі багато уваги приділяється необхідності взагалі існування міжнародних кредитно-фінансових організацій в Україні. В зв'язку з тим, що «...більшість кредитів залучаються не тільки для трансформації економіки країни, зміни народногосподарських пропорцій, створення умов економічної рівноваги, для розвитку національного виробництва та особистого споживання, а те, що під виглядом із зазначених цільових функцій іноземних кредитів України позики отримуються для виживання конкретних урядів» [5, с. 25].

Основою співпраці України з міжнародними установами став розгляд вимог, що висувалися даними організаціями. Ці вимоги були спрямовані на створення високо розвинутої ринкової економіки в країні, що передбачає рівні можливості для іноземних і вітчизняних інвесторів, лібералізацію торгівлі, зниження експортно-імпортних бар'єрів, зменшення державного регулювання, стабільність податкової системи тощо. МВФ та інші міжнародні організації вимагали перегляду системи соціального захисту, закриття збиткових підприємств, приватизаційних реформ, впорядкування енергетичної, газової, нафтової промисловості, зняття обмежень на вивезення капіталу за кордон, боротьбу з корупцією та злочинністю тощо. Але як вже було вище зазначено, існує і така думка, що зміст вимог, які висувають міжнародні банки є негативними і неприйнятними для економічного розвитку, наприклад, завищення вимог щодо надходжень у бюджет від приватизації, відмову від державних закупівель у сільському господарстві, завищення тарифів на комунальні послуги, збільшення податкового тиску та ін.

Політика міжнародних фінансових організацій, яку вони проводили у країнах з перехідною економікою, спричиняє глибокі економічні й соціальні наслідки. Ці наслідки не однозначні, а часом і суперечливі. З одного боку, вони бувають позитивні, тобто можуть сприяти макроекономічній стабілізації і структурним перетворенням. А з іншого боку, реалізація політики бреттонвудських інститутів, зокрема МВФ, може мати і певні негативні наслідки. Саме жорсткість рецептів МВФ щодо цілої низки видаткових статей державного бюджету, про монетарну політику, про скасування наданих пільг для окремих категорій населення тощо. Неготовність уряду країни, що приймає, через тривалий економічний спад і небажання виконати окремі статті Меморандуму між МВФ та урядом викликає певні непорозуміння уряду із керівництвом Фонду й широкими верствами населення країни. Хоча саме на міжнародні фінансові організації покладена місія сприяти проведенню ринкових перетворень у країнах з перехідною економікою, зменшити розрив між багатими країнами Заходу і бідними країнами периферії [6, с. 98].

Однак не потрібно відкидати той факт, що з перших кроків залучення міжнародного капіталу виявилось, що, з одного боку, без його залучення неможливо в реальні строки подолати кризовий стан в економіці, з іншого – таке залучення ускладнюється економічною і політичною ситуацією. Тому всі ці проблеми тісно пов'язані між собою, що значно ускладнює їх розв'язання.

Отже, формування фінансово-кредитних відносин стало невід'ємною складовою процесів фінансової глобалізації і почало відігравати вагомую роль у системі кредитно-фінансової інтеграції держав. Включення до даної системи потенційно може генерувати позитивні результати для окремих країн. Для національних корпорацій і банків розширення бази кредиторів та інвесторів, надання у розпорядження довгострокових фінансових ресурсів, зниження відсоткових ставок за позиками, підвищення ліквідності фінансових інструментів пом'якшує фінансові обмеження та створює сприятливі умови для розширеного відтворення основного капіталу. Однак дослідження вказують, що насправді вплив міжнародного кредитування на показники економічного розвитку є непевним. Мінімізації потенційних негативних наслідків та досягненню переваг міжнародного кредиту сприяють дієві ринкові інститути, здорове макроекономічне середовище та ефективна регуляторна система, яка створює перешкоди для масового залучення нестабільних форм зовнішнього фінансування та із використанням засобів пруденційного регулювання змушує позичальників повною мірою враховувати ризики, пов'язані із залученням зовнішніх позик. Однак навіть за наявності макроекономічної стабільності і дієвої системи регулювання країни з перехідною економікою наражаються на небезпеку фінансових потрясінь, чинниками яких є недосконалість міжнародного ринку капіталів [3, с. 150]. Також ще важливішою складовою політики зовнішніх запозичень повинен бути механізм об'єктивної оцінки використання країною отриманих коштів. Вочевидь той факт, що очікування дешевих позик від міжнародних фінансово-кредитних установ викривляє макроекономічну кон'юнктуру і, в кінцевому змісті, негативно впливає на ділову активність в державі, а саме знижується ефективність в банківській сфері, що негативно

відбивається на реальному секторі економіці. На макроекономічному рівні очікування від міжнародних фінансово-кредитних інститутів знижує відповідальність уряду за свою економічну політику.

Поточний стан сфери зовнішніх зобов'язань України характеризується як залежністю від міжнародних фінансово-кредитних організацій, так і проблемністю обслуговування поточних боргових зобов'язань.

До основних міжнародних установ, які надають технічну допомогу і з якими співробітничає Україна – це Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), Міжнародний Валютний фонд (МВФ) і Всесвітній банк (ВБ), саме ці міжнародні фінансові інститути є найбільш привабливими для країни, завдяки пільгам, порівняно низькій вартості запозичень, які вони надають, а також авторитетності їхніх оцінок і дій для інших потенційних кредиторів і інвесторів. Адже співпраця з такими міжнародними фінансовими інститутами розглядається світовою фінансовою спільнотою як акт довіри, підтвердження кредитоспроможності держави.

Фінансова допомога Україні з боку МВФ надається у трьох основних формах:

- за програмою системної трансформаційної позики (STF) для підтримки платіжного балансу;
- за програмою «stand-by» для підтримки курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу;
- за програмою розширеного фінансування (EFF) для сприяння економічної стабілізації.

Основним напрямом співпраці у 2010 році Національного Банку України з МВФ була реалізація нової програми «stand-by». У липні між Україною та МВФ започатковано 29-місячна програма на суму 10 млрд. СПЗ (близько 15 млрд. дол. США в еквіваленті). Відповідно до неї 30.07.2010 р. Україна отримала перший транш у розмірі 1,25 млрд. СПЗ (близько 1,9 млрд. дол. США), з яких 675 млн. СПЗ (1,0 млрд. дол. США) отримав Уряд України, а 575 млн. СПЗ (879,0 млн. дол. США) – Національний банк України.

У грудні виконавчими директорами МВФ завершено перший перегляд виконання Україною програми «stand-by». За його результатами було прийнято рішення про виділення другого траншу, який надійшов до України 29 грудня 2010 року в розмірі 1,0 млрд. СПЗ (близько 1,5 млрд. дол. США), з них Уряд України отримав 655 млн. СПЗ (близько 978 млн. дол. США), а Національний Банк України – 345 млн. СПЗ (близько 521 млн. дол. США) [7, 8].

Всесвітній банк є довготерміновим партнером України. Починаючи від системних проектів, кошти яких йдуть на покриття дефіциту бюджету, а відповідні економічні програми створюють засади для функціонування ринкового середовища, Україна поступово переходить до розширення програми інвестиційних проектів, спрямованих на розвиток окремих секторів економіки та інфраструктури у регіонах, окремих підприємств. Одночасно виробники України можуть брати участь як виконавці проектів для інших країн у межах тендерів, які проводяться Всесвітнім банком. Так, починаючи з 1993 р. Україна була

учасником проектів для Естонії та Монголії. Крім того українські спеціалісти залучалися як консультанти.

Співробітництво з Всесвітнім банком підтримує програму економічних реформ в Україні й виступає важливим елементом зовнішнього фінансування, яке спрямоване на підтримку дефіциту бюджету, підготовку та реалізацію інвестиційних проектів, що відповідають пріоритетним напрямкам економічного розвитку України, підтримку експорту українських підприємств, страхування імпорту.

Загальними умовами надання кредитів Всесвітнього Банку в Україні є:

- проведення економічних реформ;
- заходи стабілізації макроекономічних показників і курсу національної валюти;
- програми покриття дефіциту платіжного балансу;
- наявність діючої програми стабілізації економіки тощо.

У 2010 році тривала співпраця Національного Банку України з Групою Світового Банку у рамках реалізації стратегії партнерства Світового банку з Україною на 2008-2011 роки.

Упродовж 2008 року здійснювалися заходи з метою підготовки та отримання до державного бюджету коштів у рамках «Другої програмної позики на реабілітацію фінансового сектору» (передбачається отримати 350 млн. дол. США). Метою проекту є консолідація спільних зусиль Кабінету Міністрів України та Національного Банку України, спрямованих на запровадження комплексної системи капіталізації системних проблемних банків за участі держави, консолідацію банківської системи, зміцнення системи гарантування вкладів, підвищення довіри суспільства до банківської системи.

НБУ продовжував агентське обслуговування кредитних ліній, наданих Світовим Банком Міністерству фінансів України на підтримку мікро- малих та середніх підприємств (ММСП) у регіонах закриття шахт вугільної промисловості (за цією кредитною лінією затверджено 35 проектів на суму 33,7 млн. дол. США) та на підтримку органів місцевої виконавчої влади, які взяли на свій баланс об'єкти соціальної інфраструктури в регіонах закриття шахт (за цією кредитною лінією було затверджено 26 проектів на суму 7,2 млн. дол. США). За станом на 01.01.2011 року залишок заборгованості за кредитними лініями становив 3,7 та 1,2 млн. дол. США відповідно.

Співробітництво з Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР) розпочалося 13 серпня 1992 р., коли Україна набула статусу країни-члена ЄБРР відповідно до Указу Президента України «Про членство України в Європейському банку реконструкції та розвитку» від 14 липня 1992 р. № 379/92. У листопаді того ж року Рада директорів банку схвалила стратегію діяльності в Україні, відповідно до якої банк зосереджується на підтримці реформ у фінансовій галузі, проведенні приватизації та післяприватизаційної підтримки підприємств, фінансуванні проектів у сільському господарстві, енергетиці, транспорті та охороні довкілля [2].

ЄБРР надає першочергове значення розробці свого портфелю приватного сектора шляхом збільшення фінансових ресурсів, що виділяються на приватні

малі та середні підприємства (МСП), пряме фінансування приватних підприємств, підтримку розвитку приватних банків і приватне фінансування розвитку інфраструктури, зокрема в таких галузях, як енергетика та зв'язок.

За період співробітництва України з ЄБРР діяльність банку сконцентрувалася в основному на таких стратегічних напрямках, як технічна допомога підприємствам державної форми власності у розробці інвестиційних проектів, фінансових планів систем закупівель на світових ринках й управління проектами; залучення приватних інвестицій в агропромисловий комплекс України; надання довгострокового кредитного капіталу приватним компаніям у банківському секторі й розвиток експортного комерційного кредиту та інших фінансових інструментів для підтримки експортерів; надання кредитних ліній приватному виробництву, пряме фінансування спільних, особливо українських підприємств; допомога у реформуванні найважливіших секторів інфраструктури – транспорту, телекомунікацій, муніципальних служб тощо; сприяння реструктуризації, головним чином, енергетичного комплексу шляхом запровадження енергозберігаючих технологій, фінансування нафтових і газових проектів, модернізації обладнання, гарантування безпеки на ядерних станціях.

Вище перелічені напрями діяльності банку в Україні можна згрупувати наступним чином:

- надання прямих кредитів під конкретні інвестиційні проекти або участь у спільних проектах з іншими інвесторами на консорційній основі;
- вкладення в акціонерний капітал приватних та державних підприємств;
- послуги щодо розміщення цінних паперів, випущених приватними і державними підприємствами;
- надання гарантій, фінансових консультацій та інші послуги для українських і спільних підприємств;
- надання позик на сприяння реконструкції й розвитку інфраструктури.

Рушійними силами мобілізації іноземних заощаджень виступають нерівноваженість платіжного балансу, необхідність обслуговування раніше нагромаджених боргів, дефіцит національних заощаджень для фінансування необхідних інвестицій. Однак в умовах України інтенсивне нагромадження зовнішніх боргових зобов'язань викликане, насамперед, деформаціями грошово-кредитної системи, пов'язаними із завищеним рівнем відсоткових ставок із недостатністю кредитних ресурсів довгострокового характеру, які, в свою чергу, слугують відображенням низького ступеня довіри до банківської системи та неповної трансформації національних заощаджень у внутрішні інвестиції [3, с. 17].

На динаміку потоків іноземних кредитів від міжнародних кредитно-фінансових організацій впливають такі основні макроекономічні фактори: темпи зростання реального ВВП, розмір зовнішнього державного боргу, динаміка платежів з обслуговування та погашення зовнішнього державного боргу. Всі ці показники взаємопов'язані між собою спричиняють вплив з одного боку як на внутрішнє економічне положення країни, а з іншого боку – на потоки позик від міжнародних фінансових інститутів.

У макроекономічному контексті позитивна динаміка ВВП країни-позичальниці є свідченням підвищення її кредитоспроможності, яке інтенсифікує приплив міжнародного капіталу. Так динаміку темпів росту ВВП в Україні можна побачити на рис. 1.

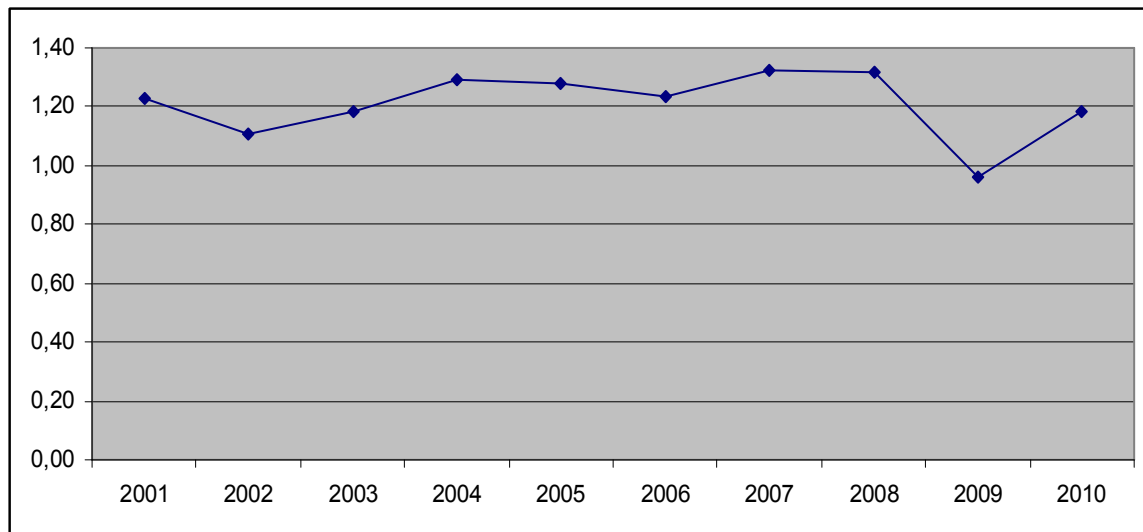


Рис. 1. Динаміка темпів росту ВВП в Україні за період 2001-2010 рр. %

Дані рис. 1 свідчать, що ВВП в Україні має тенденцію до збільшення. За весь період обсяг ВВП виріс на 5%, причому цей приріст обумовлений залученням іноземного довгострокового капіталу. Стимулюючий вплив зовнішніх позик та інвестицій на економічне зростання реалізується шляхом доповнення внутрішніх заощаджень, диверсифікації фінансових ризиків, забезпечення трансферу технологій і розвитку фінансового сектора національної економіки. Залежність між цими показниками було доведено в створеній моделі Вахненко Т., який апроксимував дану залежність рівнянням, на основі якого було зроблено такий висновок, що зростання інвестицій в основний капітал є результатом зростання ВВП, а залучення іноземного довгострокового капіталу хоча б у розмірі 1% викликає зростання ВВП України на 0,09%.

У той же час залучення зовнішніх запозичень у розмірах більших, ніж вимагала поточна ситуація з виконання Державного бюджету України призвела до додаткового боргового навантаження на державні фінанси, в зв'язку з цим видатки з державного бюджету збільшилися, а стан боргових зобов'язань перед міжнародними кредитно-фінансовими організаціями не покращився.

Баланс надходжень та платежів за позиками міжнародних кредитно-фінансових організацій показано на рис. 2-4.

Протягом 2001-2006 рр. на платежі з погашення і обслуговування позик ВБ, ЄБРР та МВФ витрачено майже 3,9 млрд. дол. США.

За весь період негативний баланс надходжень та платежів склався по МВФ – 1,8 млрд. дол. США та ВБ – 0,22 млрд. дол. США.

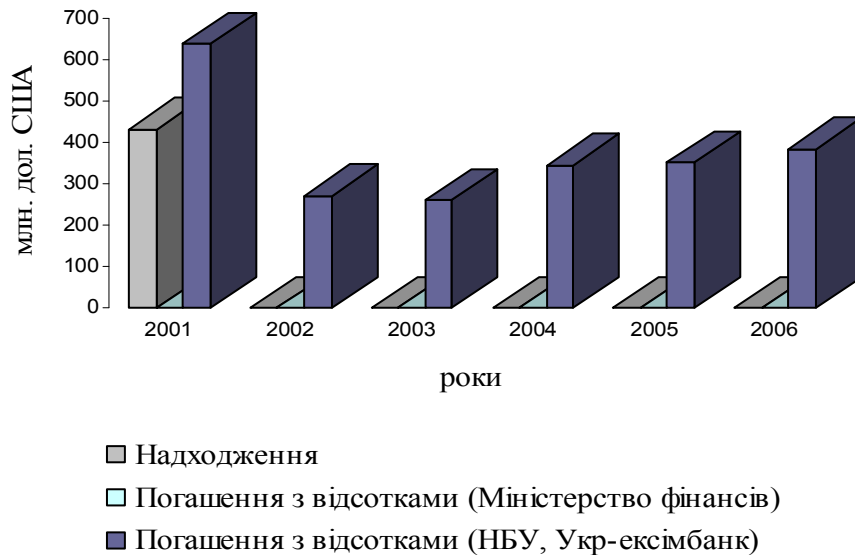


Рис. 2. Динаміка надходжень та платежів України МВФ за період 2001-2006 рр., млн. дол. США

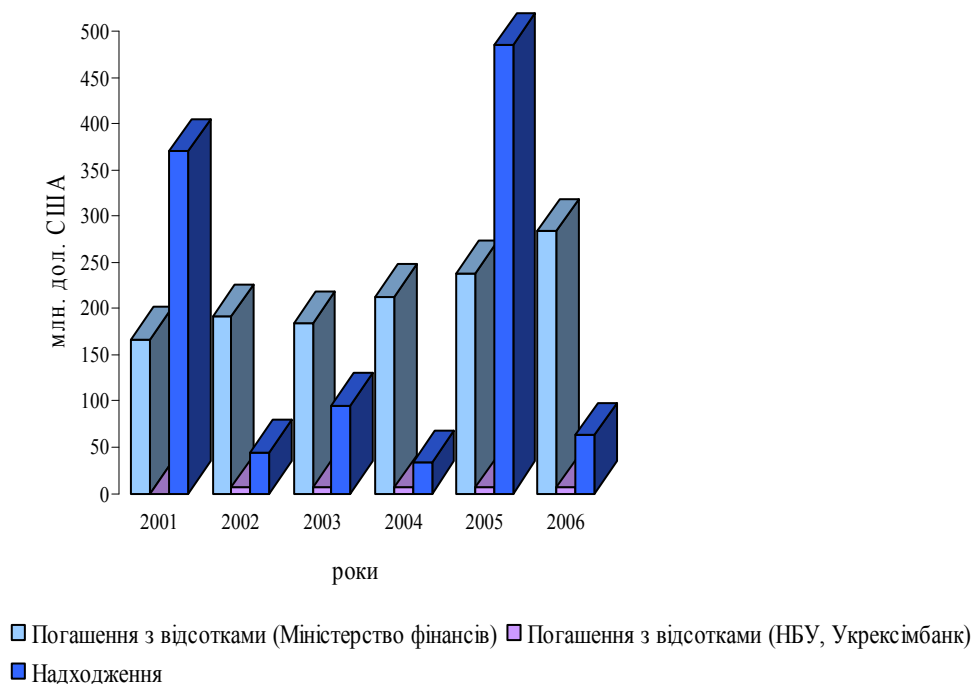


Рис. 3. Динаміка надходжень та платежів України Всесвітнім Банком за період 2001-2006 рр., млн. дол. США.

Надзвичайно негативним фактором, який вплинув на динаміку платежів було перевищення розміру процентних ставок зовнішніх запозичень, над темпами зростання ВВП.

Протягом 2000-2006 років Україна здійснила платежів на користь міжнародним фінансово-кредитним організаціям на 1,9 млрд. дол. США більше, ніж отримала від них позичкових ресурсів.



Рис. 4. Динаміка надходжень та платежів України ЄБРР за період 2001-2006 рр., млн. дол. США

Впродовж 2001-2006 рр. розрахунки з міжнародними фінансово-кредитними організаціями здійснювалися своєчасно і у повному обсязі, у разі неспроможності їх здійснення позичальниками вони забезпечувалися Міністерством фінансів за рахунок коштів державного бюджету.

Станом на листопад 2006 заборгованість перед державним бюджетом за позиками ВБ мають 13 позичальників на суму 56,7 млн. дол. США, за позиками ЄБРР – 2 позичальники на суму 0,4 млн. дол. США [7, 8].

Аналізом встановлено, що основні проблеми з розрахунками виникли в рамках проектів ВБ – розвиток ринку електроенергії і розвиток насінництва, завершених ще у 1999 р. та 2000 р., на них припадає понад 91% всієї простроченої заборгованості.

Основними причинами такого стану є тривала нормативно-правова невизначеність стратегії співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями, її ув'язки із програмами дій Уряду, неповне та несвоєчасне виконання Міністерством економіки України, Міністерством фінансів України та іншими відповідальними виконавцями рішень Кабінету Міністрів України з цих питань, а також відсутність дієвої системи контролю та впливу на хід реалізації проектів, що підтримуються позиками міжнародних фінансово-кредитних організацій.

Вперше Стратегію співробітництва з даними організаціями затверджено Урядом лише у середині 2006 р., а більшість нормативних та методичних документів щодо співпраці з даними організаціями при реалізації проектів – у 2004-2006 рр. і їх вплив ще не позначився на підвищенні ефективності використання запозичених ресурсів.

В Україні не вироблено середньострокової та довгострокової політики (стратегії) державних запозичень для потреб економіки країни. Саме тому, з боку міжнародних фінансово-кредитних організацій надання наступних позик Україні є складною процедурою, яка потребує подальшого розгляду, аналізу і удосконаленню.

У таких умовах важливими функціями держави стають контроль за розміром і структурою зовнішнього національного боргу із вжиттям адекватних заходів при перевищенні економічно безпечних величин, а також накопичення достатнього обсягу золотовалютних резервів, що виконують роль буфера для абсорбції дії несприятливих чинників. Також велике значення має більш чітке визначення принципів відносин відповідних державних органів, які представляють Україну в контактах з зовнішніми кредиторами, з розподілом повноважень між відповідними інститутами всередині країни. Дуже важливо визначити модель взаємовідносин з іноземними кредиторами, в особливості, якщо прийняти до уваги протиріччя і конфронтаційну небезпеку проведення ринкових реформ в Україні. Вибір моделі співробітництва національної економіки з міжнародними фінансово-кредитними інститутами повинен включати співпрацю і з приватними кредиторами і включатися до загальної моделі соціально-економічного розвитку. Рішення проблеми зовнішньої заборгованості, ефективної співпраці з міжнародними фінансовими установами є важливим фактором стабілізації ситуації як з надходженням нових коштів і їх ефективним використанням, так і з своєчасним обслуговуванням вже отриманих коштів, що сприяє загальному макроекономічному оздоровленню національної економіки України і її виходу із кризи [3, с. 151].

Позитивні результати від діяльності міжнародних кредитно-фінансових організацій в Україні можна вважати суттєвими тільки за умови розгляду макроекономічної стабілізації на тривалий період, а не в моменти отримання кредитних коштів, тобто результати повинні бути сталими і підтримуватися під впливом ринкових регуляторів. На сьогоднішній день політика України спрямована на підтримку кредитних відносин з МВФ, оскільки надання позик іншими світовими кредиторами та обсяг іноземних інвестицій залежать в першу чергу від стану відносин уряду України з Міжнародним валютним фондом. За рахунок іноземних кредитів Україна накопичує валютні резерви, які є джерелом закупівлі енергоносіїв, що дає змогу безперебійно працювати багатьом галузям економіки країни: енергетиці, промисловості, сільському господарству, та ін.

Повна відмова від іноземних позик на даний час неможлива, проте подальше кредитування міжнародними кредитно-фінансовими організаціями необхідно поступово скорочувати. Можливим вирішенням цієї проблеми може стати новий системний підхід для погашення боргів українськими підприємствами, які отримали позики під гарантії Кабінету Міністрів України і скорочення державного боргу, а в майбутньому – поступова відмова від іноземних кредитів з одночасним розвитком внутрішнього кредитування.

Література

1. Закон України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції і розвитку, Міжнародного фінансового комітету, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» від 03.06.92 №2402-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – №33. – Ст.474
2. Закон України «Про міжнародні договори України» від 22.12.93. №3767-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – №10. – Ст.45
3. Вахненко Т.П. Міжнародний кредит у світовій валютно-фінансовій системі // Фінанси України. – 2006. – №11. – С. 143-154.
4. Козюк В.В. Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України: Монографія. – Т.: Карт-бланш, 2002. – 231 с.
5. Колосова В.П. Кредитування економіки України міжнародними фінансовими інститутами // Фінанси України. – 2000. – №2. – С.20-29.
6. Поважна Н.Я. Політика міжнародних фінансових організацій у країнах із перехідною економікою // Фінанси України. – 2002. – №9. – С. 97-101.
7. http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=96548 – Міністерство економіки України.
8. http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm – Державний комітет статистики України.

3.7. ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ ЯК ФАКТОР НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Загострення екологічних проблем, фінансові кризи, що періодично охоплюють світ, доводять необхідність удосконалення діяльності банків, у тому числі щодо управління екологічними та соціальними ризиками. В таких умовах на світовому фінансовому ринку зростає увага фінансових посередників до концепції сталого розвитку, а соціальна відповідальність фінансових посередників перетворюється у потенційно потужний фактор національного економічного розвитку.

Сталий розвиток, згідно з тлумаченням ООН, являє собою такий розвиток, що задовольняє потреби нинішнього часу, але не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Щодо компаній у світовій практиці виділяють два основні підходи до корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) [1, с.115-116]. «Реагуючий» підхід до КСВ означає, що компанія здійснює соціальні витрати, забезпечуючи певні вигоди для суспільства, але сама економічних вигід не отримує (благодійні пожертвування, вимушені соціальні й екологічні інвестиції, спрямовані на зниження збитку, нанесеного в процесі основної діяльності компанії тощо). Стратегічний підхід до КСВ навпаки передбачає створення ситуацій, вигідних і компанії, і суспільству за рахунок виробництва благ, використовуваних компанією разом із зацікавленими сторонами. У міжнародній практиці глобальні тенденції сталого розвитку та КСВ у фінансовому бізнесі мають такі основні форми прояву:

- формалізація місії й стратегії компанії відповідно до принципів сталого

- розвитку;
- відповідальне управління інфраструктурою й логістикою; впровадження систем управління питаннями охорони навколишнього середовища (провідні банки світу: Citigroup, Mizuho Financial Group, Sumimoto Mitsui Financial Group, HBOS, Deutsche Bank – вже впровадили сертифіковані системи екологічного менеджменту по міжнародному стандарту ISO 14001) [2];
 - впровадження системи управління якістю (мають сертифіковані системи менеджменту якості за стандартом ISO 9001 банки JP Morgan Chase & Co, Societe Generale та інші) [2];
 - впровадження програм по створенню корпоративної культури, орієнтованої на сталий розвиток;
 - підготовка звітності зі сталого розвитку [3];
 - застосування соціальних і екологічних критеріїв для оцінки проектів, що фінансуються;
 - спонсорство й добродійність;
 - впровадження програм типу „зелений офіс” (мінімізація впливу діяльності офісу на навколишнє середовище);
 - впровадження міжнародних стандартів соціальної та екологічної корпоративної відповідальності (Глобальний договір та Принципи відповідальних інвестицій ООН, документи Світового банку, Міжнародної фінансової корпорації, Принципи екватора ті ін.).

Зростання соціальної відповідальності для фінансової установи може зумовлюватися різними мотиваційними чинниками:

1. *Активність громадянського суспільства.* Під тиском громадських організацій фінансові інститути можуть змінювати свою фінансову політику, інтегруючи в неї екологічні й соціальні стандарти; впливають на реалізацію профінансованих проектів для мінімізації їх негативного впливу на суспільство;

2. *Підвищення конкурентоспроможності.* Фінансові інститути можуть розглядати КСВ як засіб підвищення конкуренто-спроможності та репутації, через що добровільно впроваджують принципи соціальної й екологічної відповідальності у свою практику.

3. *Доступ до фінансування на міжнародному ринку.* Фінансові інститути, що залучають фінансові ресурси від міжнародних фінансових організацій та „зелених” фінансових інститутів, змушені для отримання кредитних коштів дотримуватися міжнародних стандартів, що направлені на забезпечення сталого розвитку, оскільки такі кредитори вимагають цього від своїх позичальників.

4. *Зниження ризиків.* Фінансові інститути, працюючи з позичальниками екологічно небезпечних галузей промисловості, розглядають інтеграцію екологічних та соціальних принципів у свою фінансову політику як інструмент ризик-менеджменту, що дозволяє управляти репутаційними та політичними ризиками, ризиками дефолту, ризиками зниження вартості заставного майна та ін.

5. *Вимоги законодавства.* Фінансові інститути можуть перейти до сприяння сталому розвитку за вимогами законодавства. Так, нині більшість китайських банків упроваджують принципи сталого розвитку у свою практику під тиском

Національного банку Китаю. Останній здійснює стимулювання КСВ у банківському секторі через процентну політику, введення вимоги про розгляд банками „екологічної історії” клієнтів при наданні кредиту; через створення „зеленої” системи кредитування, що обмежує доступ до кредитів для компаній, які порушують екологічне законодавство [1, с.38].

5. *Вимоги материнських банків (інвесторів)*. Материнські банки впроваджують єдині стандарти ведення бізнесу та КСВ серед усіх своїх дочірніх структур в різних країнах світу.

Всі названі мотиви сприяють впровадженню механізмів КСВ в діяльність фінансових посередників у світі. Але найважливішими чинниками, за даними Міжнародної фінансової корпорації, визнано збільшення довіри та покращення репутації фінансових інститутів (68% опитаних), вимоги інвесторів (64%), зниження ризиків та підвищення доходності фінансових інститутів (52%) [1, с.21]. Однак, все ж багато фінансових інститутів діють вимушено – під тиском ринкових сил, уряду чи громадських організацій.

Нині точиться дискусія щодо наявності взаємозв'язку між КСВ та фінансовою результативністю провідних фінансових інститутів. З досліджень компанії Goldman Sachs стало відомо, що за підсумками 2005-2006рр. біржові показники компаній-лідерів у сфері сталого розвитку перевищили середні показники фондового ринку на 25%, а при порівнянні з відповідними галузями – на 75%. Фахівці Фонду дикої природи припускають, що такий міцний зв'язок фінансових успіхів даних компаній та їх КСВ швидше відображає не прямий вплив КСВ на фінансові результати, а скоріше характеризує високий рівень розвитку цих компаній (високий рівень менеджменту, ефективне управління ризиками, відмінна репутація, кваліфікований персонал, високі фінансові результати) [1, с.37]. Припускаємо, що подібно до розвитку потреб людини за теорією піраміди потреб Маслоу, фінансові інститути досягаючи вищого рівня свого розвитку, маючи стабільний фінансовий стан, починають більше орієнтуватися на підвищення своєї соціальної та екологічної відповідальності, яка знаходиться на вершині розвитку фінансової установи.

Одним із прикладів міжнародних механізмів соціально-екологічної політики є міжнародна угода «Принципи екватора» (ПЕ, EPFI) – вільна ініціатива, створена у 2003 р. за пропозицією 10 найкрупніших банків світу (серед яких Citigroup, Credit Lyonnais, Credit Suisse, HVB Group) та покликана сприяти впровадженню принципів сталого розвитку у світі. «Екваторіальні банки» зобов'язуються дотримуватися 10 принципів [5], надаючи послуги з проектного фінансування чи консультативну діяльність у сфері проектного фінансування для проектів вартістю від 10 млн.дол.США. У 2008 р. 86% сукупного обсягу проектного фінансування в країнах, що розвиваються, було здійснено на засадах ПЕ, до яких приєдналися 65 провідних фінансових інститутів усього світу [5]. У жовтні 2012 р. кількість таких фінансових інститутів зросла до 75 [5].

«Екваторіальні банки» мають забезпечити, щоб проекти, які фінансуються ними на умовах проектного фінансування, розроблялися і реалізовувалися на засадах соціальної відповідальності та розумних практичних методів управління навколишнім середовищем. Тим самим передбачається, що з впровадженням цих

принципів не допускаються або знижуються (чи відповідним чином компенсуються) негативні наслідки проектів для екосистем та груп населення, на які проекти мають вплив. Якщо позичальник не виконує принципів екватора, кредитор проекту може відмовити у фінансуванні або припинити його, якщо проект вже розпочався. Таким чином, „екваторіальні банки” визнають високу соціальну роль фінансових інститутів у сучасному суспільстві, яка дозволяє їм сприяти відповідальному управлінню навколишнім середовищем та соціально відповідальному розвитку.

Високо оцінюючи ініціативи з КСВ фінансових інститутів, відмітимо певні негативні моменти, які заважають функціонуванню існуючих механізмів сталого розвитку на фінансових ринках:

1) основними міжнародними стандартами, що регулюють банківську діяльність є стандарти „Базель - 3”, які детально розкривають управління різними видами ризиків банківських установ. Однак, у чинній Базельській угоді соціальні та екологічні ризики практично не знайшли відображення, окрім коротких рекомендацій банкам належним чином оцінювати ризик виникнення екологічної відповідальності, що стосується забезпечення кредиту. Нехтування соціально-екологічними проблемами з боку Базельського комітету з банківського нагляду призводить до недооцінювання банками необхідності впровадження механізмів КСВ.

2) не дивлячись на результати численних досліджень взаємозв'язку між економічними показниками банків та їх КСВ, все ж характер зазначеного взаємозв'язку залишається невизначеним через ряд об'єктивних та суб'єктивних причин. А тому банки не будучи впевнені у тому, що їх орієнтація на принципи сталого розвитку матиме однозначно позитивний вплив на їх фінансовий стан, не поспішають підвищувати свою КСВ.

3) нині жоден з діючих міжнародних стандартів екологічної та соціальної відповідальності фінансових організацій не охоплює весь фінансовий ринок, а лише деякі його сегменти (наприклад, Принципи екватора стосуються виключно проектного фінансування; Принципи відповідальних інвестицій ООН – портфельних інвестицій інституційних інвесторів). Тому існуючі соціальні та екологічні регулюючі механізми потребують уніфікації на міжнародному рівні, що спростить процес підготовки клієнтами та процедуру фінансування банками інвестиційних проектів.

4) більшість існуючих стандартів КСВ не містять дієвих механізмів контролю за фінансовими організаціями, що приєдналися до них. Наприклад, єдиним інструментом впливу EPFI на банки, що порушують ПЕ є виключення таких банків з організації.

5) фінансові інститути не завжди швидко та об'єктивно здатні вирішувати екологічні та соціальні проблеми проектів. Навіть такі могутні „провідники сталого розвитку” як Група Світового банку, Азіатський банк розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку, що вважають сталий розвиток місією своєї діяльності, не завжди дотримуються принципів сталого розвитку, а їх дії піддаються серйозній критиці з боку міжнародних „зелених” організацій. Так, одна з десяти провідних „зелених” організацій світу CEE Bankwatch Network

наводить десятки прикладів бездіяльності, неефективності діяльності міжнародних фінансових інститутів, органів влади, їх безвідповідального відношення до негативних соціальних та екологічних наслідків під час підготовки, реалізації, фінансування проектів у різних галузях економіки та різних країнах світу [6].

б) у ряді випадків позиція державних органів, непослідовність їх дій можуть заважати подальшому розвитку фінансування на засадах сталого розвитку. Так, у грудні 2005р. Казначейство Великобританії неочікувано прийняло рішення щодо відміни встановленого у 2005 р. „Операційного огляду”, який зобов’язував компанії розкривати інформацію про екологічні та соціальні показники їх діяльності, тоді як Міністерство торгівлі та промисловості цієї країни декілька років у тісній взаємодії з представниками бізнесу та громадськості розробляло механізм розкриття цієї інформації. У США склалася інша проблемна ситуація, коли робоча група соціальних інвесторів „Corporate Sunshine Working Group” з 1998р. вела боротьбу з Комісією по цінним паперам та біржам, вимагаючи виконання американськими компаніями нормативного акту, згідно з яким компанії зобов’язувалися розкривати свої дані про потенційні наслідки екологічних та соціальних ризиків (на практиці це розпорядження компаніями не виконувалося). Лише у 2006-2007 рр, коли справу почали розглядати прокуратура та судові органи, почалися зрушення у вирішенні проблеми на користь соціальних інвесторів та природоохоронних організацій [4].

Відсутність стабільності у соціально-екологічній сфері характерна і для державної політики України, що стає зрозумілим міжнародній спільноті. У 2009 р. Україна в Копенгагені на переговорах ООН з питань боротьби зі зміною клімату отримала перше та одночасно третє місце в двох номінаціях нагороди „Динозавр дня”. Перше місце Україна отримала за найгірші результати у зниженні рівня викидів вуглекислого газу, хоча у напрямі підвищення енергоефективності Україна має величезний потенціал. Третє місце у номінації Україна отримала за відмову розкрити інформацію про використання 300 млн. євро отриманих від продажу квот на викиди парникових газів згідно з Кіотським протоколом. Отже, на державному рівні Україна відмовилася виконувати підписані нею зобов’язання міжнародної угоди, незважаючи на вимоги міжнародних організацій та подання останніми позову до суду.

7) проведення консультацій з групами населення, яких торкається проект, є надзвичайно складним, суперечливим процесом, який суттєво збільшує строки підготовки проекту, а задовольнити критичні, іноді суперечливі зауваження усіх представників громадських організацій на практиці надзвичайно важко. Схожі проблеми виникли під час розробки проекту будівництва сміттєспалювального заводу в Кракові (Польща), коли за результатами громадських обговорень вже відхилено три варіанти проекту (всього розробляється 12 потенційних проектів реалізації цієї ідеї) за результатами обговорення звіту про проведення оцінки на навколишнє середовище. З одного боку будівництво заводу має на меті вирішення важливого соціального завдання по утилізації відходів міста, а з іншого боку, істотною проблемою є мінімізація негативного впливу заводу на навколишнє середовище [6].

Позитивним явищем є те, що і в Україні фінансові інститути починають розуміти свою важливу соціальну роль у суспільстві. Як зазначають спеціалісти вітчизняного ПАТ „Райффайзен Банк Аваль”, сучасний банк – це вже не тільки комерційне підприємство, покликане заробляти прибутки для власників, а й установа, для якої її соціальна роль та репутація в суспільстві є надзвичайно важливими факторами розвитку [7].

За матеріалами офіційних сайтів банків автором здійснено дослідження сучасного стану впровадження українськими банками принципів сталого розвитку (результати представлено у табл.1).

Таблиця 1

Характеристика соціальної та екологічної корпоративної відповідальності банків („+” – так, „-” – ні)

Індикатори	Банки (у порядку зниження їх частки на ринку банківських активів)									
	ПРИВАТ-БАНК	УКРЕКСІМ-БАНК	ОЩАД-БАНК	РАЙФФАЙ-ЗЕН БАНК АВАЛЬ	УКРСІВ-БАНК	УКРСОЦ-БАНК	ВТБ БАНК	АЛЬФА-БАНК	ОТП БАНК	НАДРА
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.Іноземні інвестори	-	-	-	+	+	+	+	+	+	+
2. Здійснення міжнародних запозичень	+	+	-	+	+	+	+	+	+	+
3. Активні зв'язки з міжнародним банківським бізнесом (участь у міжнародних організаціях, кореспондентські зв'язки з іноземними банками тощо)	+	+(Глобальна мережа експортно-імпортних банків)	+	+	+	+(Глобальний договір ООН)	+	+	+	+(Глобальний договір ООН)
4. Формулюванні місії, стратегії банку з урахуванням принципів соціальної та екологічної відповідальності	-	+	+	-	-	+	+	+	+	+
5.Наявність інформації про соціальну та екологічну відповідальність на сайті банку	-	+	+	+(розділ сайту)	+(розділ сайту)	+	-	+	+	+(розділ сайту)
6. Наявність нефінансової звітності (про корпоративну соціальну та екологічну відповідальність)	-	-	-	-	-	-	-	-	(англійською)	+

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
7. Наявність інформації про соціальну та екологічну відповідальність у звітах банку	-	+	-	+	-	-	-	-	+	+
8. Інформація про спонсорство та благодійність	-	+	-	+	+	-	-	+	+	+
9. Інформація про вплив профінансованих проектів на навколишнє середовище	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10. Соціальна відповідальність персоналу (кодекс корпоративної етики)	-	-	+	+	-	-	-	+	-	-
11. Інформація про фінансування програм енергозбереження	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-

Джерело: складено автором за даними офіційних сайтів банків.

Аналіз проводився серед 10 найбільших банків (2007-2010р.), які виконуючи більше 50 % усіх банківських операцій, мають найбільше соціальне навантаження в Україні. Логічно припустити, що будучи провідними гравцями ринку, вони мають бути найактивнішими і у питаннях впровадження концепції сталого розвитку. Визначено такі характерні риси сучасного стану КСВ 10 найбільших банків України:

- не всі банки формують місію та стратегію відповідно до принципів сталого розвитку – більшість лише декларують соціально-екологічну орієнтацію розвитку, і є інформаційно непрозорими: не розміщують інформації про КСВ у своїх звітах, на офіційних сайтах, не публікують звіти зі сталого розвитку;

- з 10 досліджених банків лише 1 банк (НАДРА) і лише за 2007-2008 рр. опублікував повноцінні звіти зі сталого розвитку українською мовою. відкривши їх широкому загалу на своєму сайті; 3 банки створили на сайтах окремі спеціалізовані розділи, присвячені соціальним проблемам; 4 банки розкрили інформацію про соціальну та екологічну відповідальність у річних звітах; більшість банків невірно розуміють поняття „соціальна відповідальність”, переважно ототожнюючи її з благодійністю та спонсорством. Внаслідок такого „вузького” трактування, банки знижують свої потенційні можливості підвищити свою репутацію за рахунок різних форм КСВ. Так, хоча окремі банки активно впроваджують різні форми КСВ (взаємодія з міжнародними організаціями, реалізація проектів енерго-ефективності, модернізації промисловості з позитивним впливом на довкілля, підвищення КСВ та професіоналізму працівників, і інші напрями), все ж у своїх звітах, публікаціях обмежуються

інформацію про благодійність та спонсорство, не розкриваючи свій реальний та потенційний позитивний вплив на життєдіяльність суспільства;

- позитивною тенденцією є те, що банки починають поступово більше уваги приділяти соціально-екологічним проблемам. З позицій забезпечення активізації позитивного вкладу кожного працівника банку у розвиток суспільства, варто відзначити важливість прийняття внутрішніх документів – кодексів корпоративної етики, що вже здійснили 3 з 10 досліджуваних банків;

- здійснюються перші кроки до впровадження в Україні міжнародних стандартів соціальної та екологічної відповідальності: Глобальний договір ООН (баки Укрсоцбанк, Надра), Глобальна ініціатива зі звітності (Надра);

- банки, декларуючи свої соціальні та екологічні цілі, не розкривають інформацію про ступінь їх досягнення, а тому, оцінити чи певний банк реально реалізує концепцію сталого розвитку чи лише декларує її неможливо. Для уникнення такої ситуації, яка свідчить про непрозорість банківського бізнесу, варто принаймні внести інформацію про КСВ до обов'язкових елементів річних звітів банків, де показувати не лише цілі, завдання у даному напрямі, а реальні заходи щодо їх досягнення;

- банки не розкривають інформацію про проекти, які вони фінансують та їх соціально-екологічні наслідки;

- 7 з 10 найбільших банків є банками з іноземними інвестиціями; 9 здійснювали міжнародні запозичення; всі банки мають активні зв'язки з міжнародним бізнесом. Тому, щоб бути повноцінними партнерами на світовому ринку, вони повинні працювати за світовими стандартами ведення бізнесу, орієнтуючись на забезпечення сталого розвитку.

- Отже, в Україні принципи сталого розвитку не набули активного впровадження, навіть серед провідних найбільших банків. Ті ж банки, які першими почали урахувати соціально-екологічні аспекти у своїй діяльності, застосовують «реагуючий» підхід до КСВ, коли фінансовий інститут, забезпечуючи певні вигоди для зацікавлених сторін, сам зазнає втрат. Проте, вважаємо, щоб бути повноцінними партнерами на світовому фінансовому ринку, орієнтиром для банків має стати стратегічний підхід до КСВ, що забезпечує перетворення соціальної та екологічної відповідальності в інструмент управління ризиками та підвищення конкурентоспроможності банку.

Література

1. Чистая выгода для России: преимущества ответственного финансирования. Доклад Программы по экологизации рынков и инвестиций WWF /Под ред. И. Герасимчук, К. Илюмжиновой и А.Шорна. – М. – Франкфурт-на-Майне – Йоханнесбург: – WWF, 2010. – 133 с.
2. Лещинская К. Л. Устойчивое развитие компаний финансового сектора [Электронный ресурс] //Официальный сайт ОАО «МДМ Банк», Россия. - 22.10.2008. – Режим доступа: <http://pda.mdmbank.ru/articles/42571/news-material>
3. Саприкіна М. Соціальний звіт банку «Надра» [Електронний ресурс] // Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності. – Режим доступу: <http://blog.csr-ukraine.org/myblog/2008/06/21/cotsialniy-zvit-bank-nadra/>.
4. Бауэ Б. Инвестирование для устойчивого развития [Электронный ресурс] // Россия в

окружающем мире: 2008 г. – Вып.11. – Режим доступа: www.rus-sttat.ru

5. Принципы экватора. Июль 2006 г. [Электронный ресурс] // ЕРФИ. – Режим доступа: www.equator-principles.com

6. СЕЕ Bankwatch Network [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.bankwatch.org/>

7. Офіційний сайт ПАТ „РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ” // <http://www.aval.ua>.

3.8. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ВАЛЮТНОМУ РИНКУ

Валютний ринок FOREX – це найпотужніший фінансовий інструмент, що дає можливість отримувати високий прибуток навіть від незначних коливань ціни на світовому ринку валют.

Передбачення фінансових тимчасових рядів – необхідний елемент будь-якої інвестиційної діяльності. Сама ідея інвестицій – сьогоднішнє вкладання грошей з метою отримання доходу в майбутньому – ґрунтується на ідеї прогнозування майбутнього. Відповідно, передбачення фінансових тимчасових рядів лежить в основі діяльності всієї індустрії інвестицій – біржових і не біржових систем торгівлі фінансовими інструментами.

Робота на валютних або фондових ринках може мати добрі наслідки тільки за наявності торгівельної системи – набору правил, згідно яких приймається рішення з відкриття або закриття позицій. Створення повністю автоматизованої торгівельної системи значно прискорить і зробить точнішим процес прогнозування руху курсів валют [4, с. 9].

Актуальність цієї проблеми диктується сучасним стрімким розвитком комп'ютерних технологій, що сприяє розробці нових методів прогнозування фінансових ринків. Таким чином, створення програмного забезпечення для роботи з фінансовими активами сприятиме спрощенню роботи на ринку FOREX і підвищенню доходності торгівельних систем.

Фінансові ринки останні десять років переживають період бурхливого розвитку. Разом з великими національними фондовими, ф'ючерсними, валютними, біржовими ринками, внаслідок загальної глобалізації з'явилися і розвиваються фінансові ринки світового масштабу. Для сучасного ринку валют, характерні періоди зростання, падіння цін й їх відносної стабільності, що повторюються. До середини 30-х рр. ХХ століття Лондон був провідним центром валютної торгівлі, а британський фунт – валютою міжнародних розрахунків і створення світових валютних резервів.

Основними віхами подальшого розвитку міжнародного валютного ринку за останні десятиліття стали:

- підписання Бреттон-Вудських угод;
- створення Міжнародного валютного фонду (МВФ);
- виникнення ринку валют з вільно плаваючим курсом;
- утворення валютних резервів;
- створення Європейського валютного союзу і Фонду європейської валютної співпраці.

Слід підкреслити, що за тисячоліття історії людства світова валютна система пройшла великий шлях, але саме сьогодні в ній відбуваються найцікавіші і раніше немислимі зміни. Новий вигляд світової валютної системи визначає дві головні зміни: тепер гроші повністю відокремлені від якого б то не було матеріального носія; потужні інформаційні і телекомунікаційні технології дозволили об'єднати грошові системи різних країн в єдину глобальну фінансову систему, що не визнає меж.

В Україні ринок FOREX з'явився в 90-х роках XX століття з початком розвитку вільних ринкових відношень та відкриттям спеціальних відділів, що займаються спекулятивними операціями на валютному ринку. Найбільшу актуальність торгівля на міжнародному валютному ринку придбала після російського дефолту в серпні 1998 року, який паралізував не лише російський фондовий ринок, але й ринки України і Білорусії. На той момент FOREX був єдиною реальною можливістю легального виходу на зарубіжні ринки.

Зараз росте не лише чисельність гравців, але і якісний підхід до справи. Виявившись найбільш мобільним фінансовим ринком, FOREX миттєво відстежує усі найцікавіші науково-технічні досягнення і впроваджує їх в практику бізнесу. Одним зі значних етапів в розвитку FOREX можна рахувати виникнення Інтернету. Підтверджуючи свою динамічність і мобільність, фахівці валютного ринку FOREX швидко змогли знайти конкретне застосування комп'ютерної мережі, використовуючи її з найвищою рентабельністю. З'явилася можливість робити те, що раніше здавалося немислимим.

Сьогодні валютний ринок є всесвітньою мережею банків, інвестиційних фондів і брокерських домів. Ця мережа включає взаємозв'язану комп'ютерну інфраструктуру, обслуговуючу клієнтів, що торгують валютами та укладають спекулятивні угоди з метою отримати прибуток від курсів валют, які щомиті змінюються. Вже зараз щоденний оборот на ринку FOREX перевищує три трильйони доларів, а згідно прогнозів експертів він розвиватиметься і далі.

Учасниками цього ринку є, передусім, великі комерційні банки, через які здійснюють свої основні операції експорту й імпорту, інвестиційні інститути, страхові, пенсійні фонди і приватні інвестори. Також ці банки проводять операції не лише в інтересах вище перелічених суб'єктів, але й у своїх інтересах за рахунок власних засобів. Об'єми щоденних операцій великих банків досягають мільярдів доларів, а у деяких – основна частина прибутку створюється лише за рахунок спекулятивних операцій з валютою. Комерційні банки і брокерські будинки не лише здійснюють операції купівлі-продажу валюти за цінами, які виставляють інші активні учасники, але й пропонують власні ціни. Таким чином, вони активно впливають на процес ціноутворення і життя усього ринку, тому їх називають маркет-мейкерами [9].

Для прогнозування руху ринку використовують два види аналізу: фундаментальний і/або технічний. В основному зміни попиту або пропозиції викликають появу ключових ринкових тенденцій. У рамках фундаментального аналізу вивчаються різні повідомлення про валютно-фінансові події у світі, явища політичного і економічного життя, як окремих країн, так і світової спільноти в цілому, які можуть вплинути на розвиток валютного ринку, проводиться аналіз

зміни в курсах валют, до якої вони можуть привести. Тут важливою виявляється інформація про роботу бірж і великих компаній типу market - makers, облікові ставки центральних банків, економічний курс уряду, можливі зміни в політичному житті країни, а також всілякі чутки і очікування.

Фундаментальний аналіз – одна з ключових частин роботи на валютному ринку. Проводити його набагато складніше, ніж будь-який інший, оскільки одні і ті ж чинники справляють на ринок в різних умовах неоднакове значення, або можуть з вирішальних стати абсолютно незначними. Необхідно знати взаємозв'язок і взаємний вплив двох різних валют, відбиваючи стосунки між різними державами, історію розвитку валют, визначати сукупний результат тих або інших економічних заходів і встановлювати залежності між абсолютно незв'язаними на перший погляд подіями. Окрім якихось первинних і найбільш формальних правил, тут найбільшою мірою потрібно досвід роботи на валютному ринку.

При *технічному аналізі* передбачається, що ціни відбивають все, що тільки можна дізнатися про ринок, включаючи усі чинники фундаментального аналізу. Кожна ціна відбиває консенсус з приводу вартості між усіма учасниками ринку, представниками інтересів великих фірм, дрібними спекулянтами, фундаментальними і технічними аналітиками і азартними гравцями. Технічний аналіз полягає у вивченні масової психології, швидко розвиваються методи прогнозування на основі теорії хаосу. У цьому напрямі працюють такі аналітики як Біл Вільямс, Джастин Грегори-Вільямс, Брюс Бэбок. Основою їх методу є розгляд ринків як нелінійних динамічних систем. Застосування цього апарату показує, що ринкові ціни носять високо випадковий характер з невеликим трендовим компонентом. Величина цієї трендової компоненти варіює від ринку і тимчасового вікна [6]. Так само нещодавно для прогнозування курсів валют в Європі і Америці почали використати аналіз на основі японських свічок, хоча в Японії ця техніка використовується декілька віків. Величезний внесок у розвиток цієї методики в Європейському світі вніс Грегори Л. Моріс. Японські свічки пропонують візуальний метод, який дозволяє проникнути всередину психології, що визначає поточний стан ринку. Коли вони застосовуються у поєднанні з іншими технічними індикаторами, вибір часу і результати торгівлі можуть бути значно поліпшені [7, с. 10].

Поведінка індивідуума складна, суперечлива і важко передбачувана, а групи примітивна. Ситуації, породжені поведінкою ринкових груп, і вивчають технічні аналітики. Вони вступають в гру, якщо дізнаються картину, яка у минулому передувала подібному руху ринку.

Технічний аналіз – це дослідження динаміки ринку, найчастіше за допомогою графіків, з метою прогнозування майбутнього напрямку руху цін. Термін "динаміка ринку" включає три основні джерела інформації, що знаходяться у розпорядженні технічного аналітика, а саме: ціну, об'єм і відкритий інтерес (стосовно ф'ючерсних ринків). Можна сформулювати три постулати, на яких ґрунтується технічний аналіз:

1. *Курс (ціна) враховує все.* Будь-який чинник, що впливає на ціну (економічний, політичний або психологічний) вже врахований ринком і

включений в ціну. Таким чином, усе те, що тим або іншим чином впливає на ціну, обов'язково на цій самій ціні відіб'ється. За допомогою цінових графіків і безлічі їх комбінацій ринок сам оголошує про свої наміри уважному аналітикові, завдання якого – правильно і своєчасно інтерпретувати ці наміри, причому знання самої мотивації побажань ринку навряд чи необхідно для правильного прогнозування. Тому все, що вимагається для прогнозування – вивчати графік ціни.

2. *Рух цін підпорядкований тенденціям (напрям руху ціни)*. Основна мета складання графіків динаміки ціни полягає в тому, щоб виявити ці тенденції на ранніх стадіях їх розвитку і торгувати відповідно напрямку. Спрямований рух ціни називається трендом.

3. *Історія повторюється*. Цей постулат базується на об'єктивності законів фізики, економіки, психології. Правила, що діють у минулому, діють зараз, а також діятимуть в майбутньому. На цьому ґрунтуються, усі інтерполяційні методики прогнозування майбутнього, яке, по суті, є повторення минулого [1, с. 18].

Робота на валютних або фондових ринках полягає у вірному прогнозуванні напрямку тенденцій. Позитивні результати прогнозів можна отримати тільки за наявності торгівельної системи, тобто набору правил, згідно яким приймається рішення з укладення оборудки. Зазвичай торгівельна система містить набір умов або правил для виконання дій, таких як відкриття/закриття довгої позиції (купівля певної кількості активу), відкриття/закриття короткої позиції (продаж певної кількості активу). Від алгоритмічної точності виконання задалегідь обумовлених правил і залежить успішність роботи трейдерів [5, с.186].

Виникає потреба у створенні торгівельної системи, яка даватиме користувачу чіткі однозначні сигнали і позбавить від суб'єктивної точки зору на поточну ринкову ситуацію. Можна виділити наступні причини необхідності створення повністю механічної торгівельної системи:

- ринок функціонує 24 години, отже, можливість укласти угоди є цілу добу, але із-за необхідності відпочинку людина фізично не здатна робити це постійно;

- велика кількість валютних пар дає шанс укласти більше угод, але при аналізі величезної кількості інформації трейдеру потрібно багато часу і концентрації уваги для її обробки, що не дозволяє використати усю різноманітність інструментів;

- точність прогнозу залежить від вірної інтерпретації сигналів, отриманих за допомогою різних методів технічного аналізу. Це дає поняття про ситуацію, що склалася на ринку, але в силу суб'єктивного бачення аналітиком дані можуть спотворитися, що сприяє появі "шуму" і як наслідок, точність прогнозу значно знизиться;

- важливим аспектом в роботі з фінансовими активами є емоційна напруга. Трейдери, яким доводиться торгувати без використання механічних торгівельних систем, піддаються ризику стати жертвами власних емоцій. Це скоротить в першу чергу кількість угод, зменшить прибуток і як наслідок збільшить загальний збиток.

Повсюдна комп'ютеризація докорінно поліпшила умови роботи трейдерів. На сьогодні вони можуть приймати потоки даних, комбінувати їх, виділяти окремі образи або об'єднувати їх разом, управляти складними пошуками того, що обіцяє серйозний прибуток впродовж довгого терміну. Проте, як усі великі нововведення, система торгівлі містить в собі багато різноманітних пасток.

Для створення механічної торгівельної системи необхідно встановити ряд ключових цілей, що переслідуються конкретним користувачем і витрат, пов'язаних з реалізацією цих завдань. Визначимо їх таким чином:

- наявні у розпорядженні засоби;
- психологічні аспекти;
- результат очікувань;
- поточна підтримка;
- потреби системи.

При аналізі *наявних у розпорядженні засобів* істотним є обмеження в часі і розмірі торгового рахунку. Що стосується часу: необхідно визначити реальну зайнятість, якщо аналітик не має можливості стежити за позицією цілий день, не можна торгувати на внутрішньоденній основі. Замість цього слід працювати по денній або тижневій системі, яка вимагає слабкої підтримки. Якщо розмір засобів значно обмежений, треба вибирати метод управління капіталом, який дозволить зберегти депозит при серії невдалих угод, оскільки при його повній просадці торгівля буде неможливою.

Психологічні аспекти так само важливі. Життєво необхідно бути в курсі власних інтелектуальних здібностей і обмежень інакше буде створена система, яка зовсім не підходить. Не існує правильний або неправильний тип особи, а є різні типи. Передусім, система потрібна для того, щоб автоматизувати рішення і зробити торгові сигнали надійнішими. Вона повинна скоротити кількість помилок в аналізі автоматизацією обчислення рівнів торгівлі. Якщо це не є основною необхідністю, механічна торгівельна система не потрібна.

Результат очікувань. Слід пам'ятати, що системи здатні приносити великі доходи, але не здатні творити дива. Варто чекати розумного доходу від системи.

Усім системам потрібна деяка *поточна підтримка*, тому план повинен включати також, скільки часу розробник може виділити на обдумування питань щодо підвищення якості системи торгівлі.

Потреби системи. Це має відношення до психологічних критеріїв, в яких можна передбачити певні потреби, при плануванні своєї системи. Кредитоспроможний трейдер може обмежити використання кредиту до якогось відсотка. У систем, які створені управляти грошима, це обмеження складає 10 або 20%. Інший може відкинути будь-яку систему з довгою історією програних угод, можливо 10 або більше підряд. Інакше, коли настане період витрачання кредиту, користувач втратить довіру до системи і відкине її перш, ніж вона реабілітує себе. Якщо введені саме такі критерії, необхідно дотримуватися їх або система, яка виявиться не в змозі задовольнити потреби, може привести до банкрутства [3, с. 11].

Отже, під механічною торгівельною системою (МТС, торговий робот, експерт, радник) мається на увазі набір взаємозв'язаних однозначних правил щодо

входу і виходу з ринку, оформлені у вигляді програмного застосування для торгової платформи, дозволяє проводити автоматичну торгівлю без втручання людини. Професійно складена і перевірена система завжди зможе об'єктивно оцінити ринкову ситуацію, що склалася, а чітко сформульовані торгові правила подадуть однозначний сигнал на купівлю або продаж.

Основними логічними складовими будь-якої механічної торгівельної системи є наступні:

- орієнтації системи торгівлі. Є три істотні типи систем, які можуть бути рекомендовані для торгівлі. Перша – йде за трендом: в цьому випадку потрібна система, щоб розрізнити, чи рухається ринок вгору, вниз або убік. Це можна досягти за допомогою простого правила або використовуючи декілька правил, щоб визначити напрям тренду. Друга – прорив рівнів опору або підтримки: системи, які слідують напрямом прориву після зміни тренду або після бічного тренду. Третя – коридор цін: система, створена спеціально, щоб отримати прибуток впродовж періодів, коли ринок знаходиться в будь-якому діапазоні ціни. Багато професійних трейдерів або тих, хто орієнтований на короткострокову торгівлю, мають серії систем, що відбивають кожен з цих напрямів, щоб отримувати прибуток з торгівлі за будь-які умови на ринку.

- технології фільтрації. Найпростіші фільтри вживають заходів з виключення сигналу до торгівлі, якщо тренд або деякі інші чинники недостатньо сприятливі. На більш високому рівні, фільтрація може включати відхилення торгових угод або вибір між сигналами на користь найсильнішого. Основне призначення простих фільтрів: по можливості відсівати і зменшувати кількість неправдивих сигналів. Загальновідомими фільтрами систем торгівлі є індикатори технічного аналізу.

- алгоритм торгівельної системи, що є логічною послідовністю правил входу і виходу з ринку. Іншими словами, правила згідно яких МТС здійснює угоди;

- початкове управління ризиком, здійснює за рахунок фіксованої кількості готівки, реакції на мінливість й ін.

- програма подання котирувань в алгоритм торгівельної системи – торговий термінал;

- програма сповіщення про виникнення помилок і їх обробку. Це може бути сповіщення через мобільний зв'язок, за допомогою електронної пошти і так далі. Під помилками розуміється ситуація, при якій торгівельна система не може виставити необхідний ордер, наприклад, несанкціоноване відключення Інтернет або електроенергія, що живить комп'ютер, на якому функціонує торговий автомат і тому подібне. Завдання цієї логічної частини полягає в тому, щоб негайно інформувати трейдера – адресата про всі ситуації, при яких неможлива подальша торгівля на біржі. Ці три частини є обов'язковими при побудові МТС, за бажанням трейдера можуть проектуватися й інші.

Таким чином, позитивним моментом використання механічної торгівельної системи є те, що в ході тестування вона дає кількісну оцінку прибутку і ризику, які можна змінити, проконтролювати, відстежити, додавши правки в основні параметри системи. МТС з детально перевіреними даними дає трейдерам

статистичну інформацію про такі характеристики, як відсоток виграшних / програшних угод, кількість прибуткових угод підряд, розмір просадки в пунктах й ін. Використовуючи ці характеристики, можна підібрати метод управління капіталом для окремої торгівельної системи і тим самим отримати прибуток у більшому обсязі з меншим ризиком. Тобто якщо система на історичних даних дає певний прибуток, то розумно припустити, що в майбутньому можна отримати приблизно такі ж результати торгівлі [8].

Робота трейдера пов'язана з великими нервовими навантаженнями, одна і та ж подія може викликати різні емоційні реакції залежно від фізичного стану або настрою людини. Наявність МТС дозволяє значно понизити, а іноді і абсолютно виключити психологічне навантаження трейдера.

Механічна торгівельна система дозволить повністю піти від вище викладених проблем, зробити роботу трейдера простою завдяки систематизації, а так самоавтоматизації процесу прогнозування й укладання угод. Можливість тестування торгівельних систем дозволить виправити помилки в коротші терміни, ніж ручна перевірка та прискорити процес створення якісного радника і збільшить вірогідність прибуткових угод.

Література

1. В.И. Сафин. Как увидеть деньги на экране монитора. – М.: ИНФРА, 2008. – 40 с.
2. Колмыкова Л.И. Фундаментальный анализ финансовых рынков / Финансы, 2010. – С. 12-16
3. А.В. Фёдоров. Анализ финансовых рынков и торговля финансовыми активами – М.: ИНФРА, 2009. – 120 с.
4. Грегори Л. Моррис. Японские свечи: метод анализа акций и фьючерсов, проверенный временем / Пер. с англ. — М.: Альпина Паблшер, 2011. — 311 с.
5. В.И. Сафин. Торговая система трейдера: фактор успеха – М.: ИНФРА, 2009. – 120 с.

3.9. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФІНАНСУВАННЯ ФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ

Система управління процесом фінансування формування житлового фонду – це цілеспрямована і структурована сукупність її елементів, властивостей у певній ієрархії, які взаємодіють за відповідними закономірностями, законами й принципами.

Система управління процесом фінансування формування житлового фонду має об'єктивний і суб'єктивний характер, оскільки, з одного боку, вона формується людьми, а з другого, – його суб'єкти повинні будувати її відповідно до об'єктивних закономірностей, законів і принципів економічної теорії й фінансового менеджменту. Тому система управління процесом фінансування формування житлового фонду має формуватися шляхом структуризації фінансових і інших ресурсів держави на інноваційній базі.

Запропоноване автором наочне зображення організаційної структури системи управління процесом фінансування формування житлового фонду подано на рис. 1.

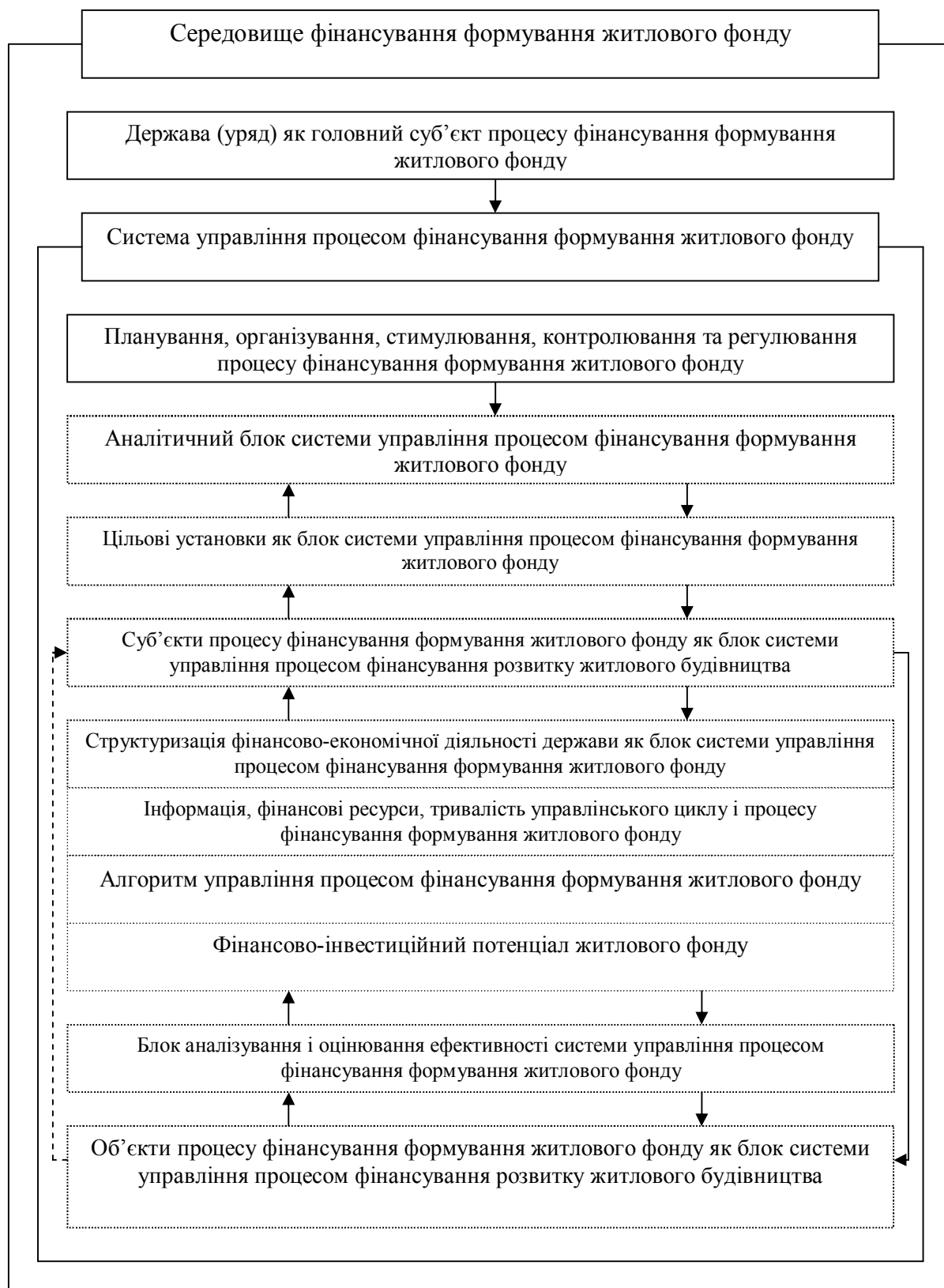


Рис. 1. Схематичне зображення організаційної структури система управління процесом фінансування формування житлового фонду

З рис. 1 видно, що побудову системи управління процесом фінансування формування житлового фонду передбачено розпочати із планування, організування, стимулювання, контролювання і регулювання процесу фінансування розвитку об'єктів житлового будівництва, а точніше з побудови їх систем.

Побудову системи управління процесом фінансування формування житлового фонду передбачається проводити за такими послідовними етапами:

1. Побудова системи планування процесу фінансування формування житлового фонду. Це тип трудового процесу, метою якого є формування переліків операцій з розвитку процесу фінансування формування житлового фонду. Його результати мають наблизити управління ним до умов, що визначаються специфікою житлового будівництва й особливостями національної економіки України та бути основою для організування, стимулювання, контролювання, регулювання процесу фінансування формування житлового фонду.

Перелік операцій з розвитку процесу фінансування формування житлового фонду залежить від суті й типів планів. Планування основних операцій з розвитку процесу фінансування формування житлового фонду має передбачати:

а) його інформаційне забезпечення, визначення місії і завдань процесу фінансування формування житлового фонду, методів, прийомів й підходів до наукового дослідження дії середовища фінансування на процес, оцінку і аналіз впливу його факторів на нього;

б) прогнозування результатів і наслідків, визначення ризиків, розроблення головної, обґрунтування й вибір альтернативних стратегій, вироблення фінансової політики;

в) реалізацію стратегії, контролювання результатів, визначення напрямків регулювання і регулювання стратегічного планування процесу фінансування формування житлового фонду;

г) розроблення методів стратегічного планування і прийняття управлінських рішень, які торкаються планування процесу фінансування формування житлового фонду, побудову та удосконалення систем показників оцінювання і аналізування рівня його ефективності.

Планування поточних операцій і оперативної діяльності з розвитку процесу фінансування формування житлового фонду повинне передбачати:

а) його інформаційне забезпечення, оцінку і аналіз сильних й слабких позицій, побудову та розвиток систем критеріїв розвитку процесу фінансування формування житлового фонду;

б) планування адміністративних і економічних заходів, які забезпечать дотримання цих критеріїв, організування процесу розроблення й реалізацію програм розвитку процесу фінансування формування житлового фонду;

в) контролювання результатів, визначення напрямків регулювання і регулювання тактичного планування розвитку процесу фінансування формування житлового фонду;

г) розроблення методів тактичного планування і прийняття управлінських рішень, котрі торкаються планування розвитку процесу фінансування формування

житлового фонду, побудову та удосконалення систем показників оцінювання і аналізування рівня його ефективності.

2. Побудова системи організування процесу фінансування формування житлового фонду. Це тип трудового процесу, місією якого є забезпечення виконання суб'єктами процесу фінансування формування житлового фонду запланованих переліків операцій з його фінансування. Однією з його цілей є створення спеціальних груп чи окремих підрозділів у державному апараті управління, які функціонують на постійних або тимчасових засадах і мають займатися й нести відповідальність за належне фінансування формування житлового фонду. Його результати повинні знаходити відображення у методах організації процесу фінансування формування житлового фонду, в прийнятті управлінських рішень, котрі торкаються організування процесу, у створенні й удосконаленні систем показників оцінювання та аналізування рівня його ефективності.

3. Побудова системи стимулювання процесу фінансування формування житлового фонду. Це тип трудового процесу, метою якого є спонукання суб'єктів процесу фінансування формування житлового фонду до належного виконання функцій, що відводяться їм у процесі фінансування розвитку об'єктів житлової нерухомості.

З-поміж його головних цілей мають числитися:

а) наукове дослідження і формування висновків про потребу зміни ставлення суб'єктів до операцій й процесу фінансування формування житлового фонду, визначення напрямків і формулювання необхідних рекомендацій з його корегування;

б) перелічення стимулів, що актуальні для суб'єктів, визначення ефективних методів їх мотивування до належного виконання функцій, які відводяться їм у процесі фінансування формування житлового фонду й його засад;

в) стимулювання суб'єктів до належного виконання функцій, котрі відводяться їм у процесі фінансування формування житлового фонду.

Серед безлічі наслідків їх мотивування до належного виконання функцій, що відводяться їм у процесі фінансування формування житлового фонду, ключовими повинні вважатися забезпечення їхнього стимулювання й їх винагородження за затрату зусиль, висококваліфіковане та компетентне виконання функцій.

Його результати мають знаходити відображення у методах стимуляції фінансування формування житлового фонду, в прийнятті управлінських рішень, які торкаються стимулювання, у створенні й удосконаленні систем показників оцінювання та аналізування рівня його ефективності.

4. Побудова системи контролювання процесу фінансування формування житлового фонду. Це тип трудового процесу, місією якого є визначення коректності дій і правильності виконання суб'єктами процесу фінансування формування житлового фонду функцій, що відводяться їм у процесі фінансування розвитку об'єктів житлового будівництва.

Критеріями контролювання фінансування формування житлового фонду мають бути показники, котрі обумовлюються системою планування його процесу.

При цьому воно повинно здійснюватися на ґрунті деталізованих, конкретизованих і узагальнених результатів оцінювання й аналізування рівня ефективності планування, організування процесу та стимулювання фінансування формування житлового фонду.

Результати контролювання фінансування формування житлового фонду повинні вказувати на рівень виконання цих показників у державі й проблеми з ними (у випадку їхньої наявності в уряді), фактори та причини, зумовлюючі ці у країні. Їх цінність полягає у тому, що вони періодично чи систематично спонукають до підвищення рівня мобільності, оперативності, економічності і ефективності систем управління процесом фінансування формування житлового фонду. І, звичайно, вони мають знаходити відображення у методах контролю процесу фінансування формування житлового фонду, в прийнятті управлінських рішень, які торкаються контролювання, у побудові та удосконаленні систем показників оцінювання і аналізування рівня його ефективності.

5. Побудова системи регулювання процесу фінансування формування житлового фонду. Це тип трудового процесу, метою якого є корегування відхилень і ліквідація недоліків системи управління фінансуванням формування житлового фонду. Під час його проведення за потреби мають змінюватися критерії оцінки і аналізу рівня ефективності системи планування, організування процесу, стимулювання й контролювання фінансування формування житлового фонду. Також за необхідності повинні переглядатися і удосконалюватися система управління процесом фінансуванням формування житлового фонду. У підсумку мають спрощуватися керуючі і керовані системи управління, процес фінансування формування житлового фонду, що є бажаними явищами для уряду держави.

Його результати повинні знаходити відображення у методах регулювання фінансування формування житлового фонду, в прийнятті управлінських рішень, які торкаються його регулювання, у побудові й удосконаленні систем показників оцінювання та аналізування рівня його ефективності.

Як видно з рис. 1, у її структуру входять аналітичний блок, цільові установки, суб'єкти процесу фінансування формування житлового фонду, структуризації фінансово-економічної діяльності держави, аналізування і оцінювання ефективності системи управління цим процесом, об'єктів інвестування тощо. Формування системи управління процесом фінансування формування житлового фонду можливе тільки на базі цієї ієрархії, тобто розробка наступного блоку можлива на основі розробки попереднього. Особливо важливою у процесі формування блоків є робота з узгодження вертикальних і горизонтальних причинно-наслідкових зв'язків в середині блоків й між ними.

Управління процесом фінансування формування житлового фонду має розпочинатися з формулювання аналітичного блоку, а не відразу з визначення його цілей. Кожен блок у системі управління процесом фінансування формування житлового фонду повинен виконувати свою функцію. Для прикладу, аналітичний блок має ідентифікувати фінансовий стан держави і стан фінансування житлового будівництва.

Теоретичне значення і практична цінність аналітичного блоку обґрунтовується тим, що у процесі формуванням цільових установок аналізується

лише загальні проблеми інвестиційного розвитку житлового будівництва. На практиці розробка і оприлюднення різних програм розвитку житлового будівництва на рівні держави здійснюється без об'єктивної характеристики стану економіки й, що найголовніше, без попередньої оцінки цього стану різними об'єктами та суб'єктами процесу фінансування формування житлового фонду. При цьому злагода і досягнення ідентичності об'єктів й суб'єктів процесу фінансування формування житлового фонду необхідні вже на етапі оцінювання та аналізування реального стану економічного розвитку житлового будівництва. Без розробки цього блоку розробка інших блоків системи управління процесом фінансування формування житлового фонду не забезпечить відповідний синергетичний ефект від інвестування у житлове будівництво.

Кількісні показники вкладання фінансового капіталу у розвиток житлового фонду мають бути доповнені аналізом якісних параметрів функціонування процесу фінансування формування житлового фонду як цілісного явища. Це потребує аналізу функціонування середовища фінансування, яке має властивості внутрішнього і зовнішнього опору. Слід встановити чинники внутрішнього опору, які перешкоджають здійсненню інвестиційного циклу, провідною ланкою якого є забудовники і підпрядчики, де фінансові ресурси за допомогою робочої сили виробляють загальну й споживчу вартість.

Пам'ятаємо, що тільки забудовниками і підпрядчиками виробляється додана вартість, тому система управління процесом фінансування формування житлового фонду повинна організовувати діяльність суб'єктів інвестування, спрямовувати їх на забезпечення умов простого й розширеного відтворення житлових будівель. Крім того, варто усунути негативні наслідки внутрішнього опору середовища фінансування, зокрема “тіньової” економіки і її чинників, які заважають вільному руху фінансового капіталу тощо.

Аналітичний блок має відповідати на запитання: “Існує процес фінансування формування житлового фонду як єдине ціле чи ні?”.

Значні обсяги “тіньової” економіки, низька ефективність роботи забудовників і підпрядчиків, інших суб'єктів процесу фінансування формування житлового фонду, високий внутрішній й низький зовнішній опір середовища фінансування, незабезпечення інвестиціями простого відтворення об'єктів житлової нерухомості дають підстави стверджувати, що цей процес як цілісне, системне явище в Україні відсутній.

Аналітичний блок повинен усунути невизначеність щодо встановлення параметрів наступного блоку – блоку цільових установок. Він виконує системоутворюючу функцію і має задавати управлінню процесом фінансування формування житлового фонду стратегічний вектор руху. Це означає, що система управління процесом фінансування формування житлового фонду повинна бути спрямована на досягнення поставлених державою цілей розвитку об'єктів житлового будівництва. Від цього блоку залежить ефективність функціонування цілої системи управління процесом фінансування формування житлового фонду.

Загалом, побудова і використання системи управління процесом фінансування формування житлового фонду потребує ліквідації невизначеностей у формуванні мети його розвитку, яка має бути конкретизована, усвідомлена та

сприйнята всіма суб'єктами цього процесу. При цьому мета повинна бути диференційована, а цільові установки мають мати духовно-моральний, соціальний, правовий, організаційно-економічний, техніко-технологічний, інформаційно-інтелектуальний і екологічний виміри.

Провідною ланкою у структурі цільових установок повинні стати духовно-моральні, культурні, етичні, національні традиції, звичаї, історичний досвід і інші засади відносин суб'єктів процесу фінансування формування житлового фонду. Вони мають перетворитися на базову систему утворюючу матрицю, яка надаватиме системі соціальних, правових, організаційно-економічних, техніко-технологічних, інформаційно-інтелектуальних, екологічних цільових установок потрібного для держави напрямку.

Блок цільових установок повинен усунути невизначеність для наступного блоку, в якому суб'єкти процесу фінансування формування житлового фонду конкретизують індивідуальні цілі, але вже з урахуванням урядового вектора. Взагалі, основною функцією даного блоку є узгодження цілей різних суб'єктів процесу фінансування формування житлового фонду.

У цьому блоці має бути розроблений механізм узгодження цілей за принципом "що вигідно державі, те повинно бути вигідно кожному суб'єкту процесу фінансування формування житлового фонду і навпаки". На сучасному етапі цілі держави є не узгодженими з цілями інших суб'єктів процесу фінансування формування житлового фонду. Так, потреби державного бюджету задовольняються у першу чергу, а потреби забудовників і підрядчиків – за залишковим принципом. Це призводить до нерентабельності їх роботи і "тінізації" економіки.

Провідним блоком у системі управління процесом фінансування формування житлового фонду є структуризація фінансово-економічної діяльності держави. Його базовою функцією є інтеграція складових процесу фінансування формування житлового фонду (середовища фінансування, об'єктів і суб'єктів процесу, фінансових ресурсів тощо) й формування комплексного фінансово-інвестиційного потенціалу житлового фонду.

Структуризація складових процесу фінансування формування житлового фонду забезпечується шляхом дотримання порядку дій, які мають свою ієрархію, послідовність і утворюють алгоритм управління цим процесом.

Наступним у системі управління процесом фінансування формування житлового фонду є блок ефективності. Його основною функцією є прогнозування результативності державного впливу на процес фінансування формування житлового фонду.

Побудова системи управління процесом фінансування формування житлового фонду передбачає необхідність розраховувати комплекс сценаріїв поведінки суб'єктів цього процесу ще на стадії встановлення пріоритетів інвестування у житлове будівництво в умовах дефіциту внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів. Фінансовий ринок, з огляду на існуючі державні і ринкові механізми впливу на процес фінансування формування житлового фонду, неспроможний встановити пріоритетні напрями інвестування у житлове будівництво. Це обумовлено тим, що суб'єкти процесу фінансування бажають

отримати доходи на вкладений грошовий капітал передусім за короткий проміжок часу.

Блок ефективності має усунути невизначеності у побудові наступного блоку системи управління процесом фінансування формування житлового фонду. На цій стадії управління процесом фінансування формування житлового фонду повинні бути встановлені інвестиційні пріоритети для уряду на різних рівнях фінансово-економічної діяльності держави. Уряд має контролювати процес фінансування формування житлового фонду як на макрорівні національної економіки України, так і на її мезо- й макрорівнях, прогнозувати його позитивний та негативний вплив на соціально-економічне середовище країни, розробляти механізми запобігання негативним соціально-економічним явищам, зумовленим реалізацією інвестиційних проектів, які мають відношення до житлового будівництва.

Що ж до об'єктів інвестування, то тут варто звернути увагу на проблему типологізації житлових фондів, тому що саме ці об'єкти і є об'єктами інвестування. Приклад типології житлових фондів подається у табл. 1.

Таблиця 1

Типологія житлових фондів

Критерії	Типи
1. За формою власності	Державне; комунальне; приватне; юридичної особи; фізичної особи; інше.
2. За типом житлового фонду	Державне; громадське; кооперативне; приватне; доступне; соціальне; інше.
3. За типологічною побудовою	Де-люкс; елітне; комфортне; економне; соціальне; інше.
4. За поверховістю	Малоповерхове (до 3 поверхів); середньої поверховості чи багатоповерхове (4-9 поверхів); підвищеної поверховості (10-20 поверхів); висотні будинки (понад 20 поверхів); інше.
5. За відношенням до ринку житла	Первинне; вторинне.
6. За функціональним призначенням	Загального призначення: індивідуальні житлові будинки; багатоквартирні житлові будинки; інше. Спеціального призначення: гуртожитки; інтернати; будинки для пристарілих; інше. Соціального призначення.
7. За територіальним розміщенням	Міський; заміський; сільський; інше.
8. За ринковими цінами	Дорогий; середній; дешевий; інше.
9. За експлуатаційними характеристиками	Новозбудований; придатний для експлуатації; придатний для експлуатації за умов ремонту; аварійний; інше.

10. За формою управління	Приватний; державний; муніципальний; об'єднання співвласників; інше.
11. За типом розселення	Односімейний житловий будинок; блокований житловий будинок; багатоквартирний житловий будинок; інше.
12. За формою фінансування формування	Державний; недержавний (приватний); змішаний; інший.
13. За методами фінансування формування	За кошти держбюджету; за кошти позабюджетних фондів; змішане; інший.

Примітки:

1. Курсивом у табл. 1 виділено ті критерії і типи житлового фонду, які запропоновані автором.

2. Розроблено авторкою на основі опрацювання [1-17].

Отже, особливість системи управління процесом фінансування формування житлового фонду, зображеної на рис. 1, полягає ще і в тому, що управлінський цикл повинен охоплювати макро-, мезо- й макрорівні національної економіки України.

Основними завданнями циклу управління процесом фінансування формування житлового фонду на макрорівні національної економіки України є:

1) визначення загального стану системи фінансування формування житлового фонду і процесу фінансування розвитку об'єктів житлового будівництва;

2) встановлення загальних цілей системи фінансування формування житлового фонду і процесу фінансування розвитку об'єктів житлового будівництва;

3) розрахунок пропорцій і темпів розвитку фінансування формування житлового фонду, об'єктів житлового будівництва.

До основних завдань циклу управління процесом фінансування формування житлового фонду на мезо- і мікрорівнях національної економіки України автор пропонує відносити наступні. У першому випадку, це узгодження цілей між суб'єктами процесу фінансування формування житлового фонду, забезпечення розробки механізмів їх досягнення, в другому – визначення соціально-економічних, правових, організаційних, інших умов діяльності забудовників та підрядчиків тощо.

Вкрай важливою ланкою у взаємовідносинах трьох циклів управління процесом фінансування формування житлового фонду є безпосередньо цикл управління ним на мікрорівні національної економіки України. Це пояснюється тим, що лише такі суб'єкти процесу фінансування формування житлового фонду, як забудовники і підрядчики, виробляють додану вартість, на інших рівнях національної економіки України вона тільки перерозподіляється.

Таким чином, зважаючи на ці завдання, доречно говорити про те, що провідною ланкою системи управління процесом фінансування формування житлового фонду в Україні має бути не що інше, як управлінський цикл на мікрорівні національної економіки держави, чого фактично не має у країні. Натомість, у державі практично превалює сьогодні цикл управління процесом фінансування формування житлового фонду на макрорівні національної економіки України, що, на наш погляд, є суттєвим недоліком. Його ж використання пояснюється існуванням бажання у уряду в першочерговому наповненні державного бюджету. З цією метою щороку коригуються законодавчо-нормативні документи, які регулюють розвиток житлового будівництва. У свою чергу, це призводить до їх невиконання. Відтак, потреби забудовників і підрядчиків у фінансових ресурсах для забезпечення простого й розширеного відтворення житлового фонду задовольняються за залишковим принципом. Результатом такого підходу є переважно існування великої кількості недобудованих об'єктів житлової нерухомості і “тінізація” житлового будівництва з відповідними наслідками для національної економіки України.

Література

1. Архитектурное проектирование жилых зданий : учеб. для вузов / М.В. Лисицина, В.Л. Пашковський, З.В. Петунина. – М. : Стройиздат, 1990. – 488 с.
2. Авдієнко О. Щодо нормативних актів, якими визначено класифікацію будівель і споруд [Електронний ресурс] / О. Авдієнко // Інформаційний бюлетень. – 2009. – №4 // Режим доступу: http://www.dbn.com.ua/razyasnenie/raz_141.htm
3. Економіка нерухомості : підручник / А.М. Асаул, І.Б. Брижань, В.Я. Чевганова. – К. : Лібра, 2004. – 304 с.
4. ДБН В.1.1 – 7 – 2002 “Пожежна безпека об'єктів будівництва” [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.budinfo.com.ua/dbn/82.htm>.
5. Житло економ-класу в Харкові у I півріччі подешевшало на 17,4% [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://kharkiv.unian.net/ukr/detail/192169>.
6. Хаотичні рухи навколо нерухомості [Електронний ресурс] / Т. Грень, М. Шпір // Режим доступу: www.ukraine-poland.com/u/publicystyka/publicystyka.php?id=4881.
7. Манцевич Ю.М. Економічні передумови структуризації ринку житла / Ю.М. Манцевич // Регіональна економіка. – 2007. – №3. – С. 88 – 97.
8. Основи житлової економіки / В.І. Кравченко, К.В. Паливода, В.А. Поляченко. – К. : Основа, 2007. – 417 с.
9. Житловий кодекс Української РСР [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?nobreak=1&uid=1011.27.16>
10. Про житловий фонд соціального призначення [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3334-15>.
11. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=15&nreg=435-15>.
12. Проект Житлового кодексу України № 2307-д від 04.09.2009 р. внесений Рибакон В.В та ін. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=36021.
13. Державний класифікатор будівель і споруд ДК 018-2000 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.4471.0>.
14. Гінзбург М.Д. Що таке багатоквартирний будинок? / М.Д. Гінзбург // Ринок інсталяцій. – 2007. – № 2. – С. 61-62.

15. Євтух О.О. Нерухомість як об'єкт оцінки: сутність і класифікація / О.О. Євтух // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №3. – С. 90 – 96.
16. Про затвердження СОУ ЖКГ 75.11-35077234.НННН:2009 “Житлові будинки. Правила визначення фізичного зносу житлових будинків” [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.32959.0>.
17. Методологічні пояснення Державного комітету статистики [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.ukraine.com/u/publicystyka/publicystyka.php?id=4881.

3.10. ХАРАКТЕРИСТИКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ПІДСИСТЕМИ «ОБЛІК»

Системний підхід до створення в системі управління підприємством підсистеми «Облік» передбачає глибоке дослідження її внутрішніх і зовнішніх зв'язків. Під зв'язком прийнято розуміти обопільне або одностороннє накладення обмежень елементами системи на поведінку один одного.

Найбільше значення для підсистеми «Облік» мають інформаційні зв'язки, тобто зв'язки, які забезпечують передачу інформації і такі, що змінюють внаслідок цього стан центрів, які отримують інформацію. Дослідження інформаційних зв'язків є важливим, на самперед, з точки зору виконання підсистемою цільової функції, тому що дозволяє встановити цінність переданої інформації, її значення для конкретних користувачів. До того ж, таке дослідження досить корисне і з позицій теорії інформації – воно допомагає зробити відповідь на питання про кількість повідомлень різних видів, про частоту повідомлень, про їх зв'язки між собою в процесі проходження, про обсяг інформації, яка проходить і інше. Вивчення інформаційних зв'язків підсистеми дозволяє встановити місце виникнення початкової інформації, визначити найбільш раціональні види носіїв інформації, розрахувати необхідну кількість і пропускну здатність інформаційних каналів, встановити послідовність та періодичність вирішення облікових задач і інше.

Нажаль, не дивлячись на вищесказане, інформаційні взаємозв'язки підсистеми «Облік», на відміну від інших підсистем системи управління підприємством, не досить досліджені і висвітлені в спеціальній літературі та керівних методичних матеріалах із управління підприємствами [1-11].

Приймаючи до уваги велику складність загальної моделі підсистеми «Облік» в системі управління підприємств, уявляється доцільним застосувати до відображення її інформаційних зв'язків наступний підхід: по-перше, дослідити внутрішні зв'язки підсистеми, які формують її як єдине ціле; по-друге, дослідити зовнішній по відношенню до підсистеми інформаційний обмін.

При цьому потрібно прийняти до уваги, що зміст інформаційних зв'язків за вказаними напрямками з достатньою глибиною і точністю може бути досліджено і відображено тільки в процесі робочого проектування підсистеми.

Внутрішні зв'язки підсистеми «Облік» диференціюються на два види: зв'язки між завданнями всередині одного облікового блоку підсистеми; зв'язки між задачами різних облікових блоків підсистеми.

Зробимо більш детальне дослідження інформаційних зв'язків першого виду на прикладі фрагменту «Управлінський облік». Між задачами, які входять в такий

блок, існує доволі щільний інформаційний зв'язок. Задачі підсистеми пов'язані між собою не тільки в межах одного облікового комплексу, але і на рівні різних комплексів, що проявляється в обміні між ними проміжною та вихідною інформацією.

Особливо щільний зв'язок задач проявляється в комплексі обліку оплати праці і обліку постійних витрат за функцією заступника генерального директора науково-виробничого комплексу (НВК) із якості.

Не виключається в деяких комплексах наявність підсистеми локальних завдань, інформаційно не пов'язаних з іншими задачами того ж комплексу. Хоча ці задачі і не мають інформаційного зв'язку з іншими задачами комплексу, вони пов'язані з ними логічно, тому що між ними існує визначена залежність. Включення аналогічних локальних задач до складу того або іншого облікового комплексу диктується необхідністю отримання замкненого контуру обліку.

Взаємозв'язок між задачами всередині будь-якого облікового комплексу органічно випливає із самої природи економічних процесів, які здійснюються на підприємстві, і, на сам перед, із їх однорідності і єдності.

Зовсім інший характер мають взаємозв'язки між задачами різних облікових комплексів, який визначається обопільною обумовленістю та обопільною залежністю різних сторін діяльності підприємств.

Природно, що у випадку зображення блоку «Управлінський облік» в повному вигляді взаємозв'язки задач ускладнюються, а сама кількість їх зростає.

Щільність інформаційних зв'язків задач всередині блоку «Управлінський облік» і їх кількість свідчать про цілісність цього блоку і його у певній мірі самостійної ролі в реалізації функцій усієї підсистеми, що притаманні і іншим обліковим блокам підсистеми «Облік».

Поряд із зв'язками в межах того або іншого облікового блоку в підсистемі «Облік» наявні і внутрішні інформаційні зв'язки між задачами різних облікових блоків. Наявність цих внутрішніх зв'язків обумовлена єдністю об'єктів, що обліковують, єдністю використаної початкової інформації та необхідністю її інтегрованої обробки, визначається самою природою принципу подвійності обліку. Саме цей вид інформаційних зв'язків, які відображають перетворення різних видів обліку і взаємодію різних блоків, формує облік в цілісну функціональну підсистему.

Розгляд взаємозв'язків підсистеми «Облік» в розрізі задач дозволяє зробити певні узагальнення.

1. Підсистема, вирішуючи встановлений круг задач, які об'єднані загальними методичними принципами, має стійкі канали внутрішніх інформаційних зв'язків.

2. Більшість блоків підсистеми мають інформаційні зв'язки на вході і на виході, тобто отримують і передають облікову інформацію. Так, наприклад, блок управлінського обліку отримує інформацію із блоку фінансового обліку тощо.

3. В підсистемі наявний блок фінансового обліку, який тільки передає інформацію іншим обліковим блокам підсистеми, але не отримує від них ніякої інформації. Входами цього блоку виступає інформація інших підсистем системи управління підприємством.

4. В підсистемі наявний блок управлінського обліку, який тільки отримує інформацію із інших облікових блоків, але не передає її іншим блокам. Результатна інформація цього блоку виходить за межі підсистеми і використовується для здійснення відповідних функцій іншими підсистемами системи управління підприємством.

5. Вхідна інформація, яка надходить в конкретний блок підсистеми, може надходити як із одного блока, так і із декількох блоків. Останнє є типовим для блока управлінського обліку.

6. Якщо всередині окремих облікових блоків наявні інформаційні зв'язки між задачами різних облікових комплексів, тоді між блоками підсистеми інформаційні зв'язки здійснюються тільки через задачі однойменних облікових комплексів.

Корисним способом вивчення інформаційних зв'язків задач всередині підсистеми «Облік» може стати побудова граф-схеми взаємозв'язку задач, що дозволяє встановити інформаційні і логічні зв'язки між завданнями, які вирішують як всередині окремих облікових блоків, так і в підсистемі у цілому. Для цього перш за все формується, виходячи із наявної на підприємстві структури прийняття управлінських рішень, повний перелік задач підсистеми, які необхідні для досягнення завданих цілей, потім вводиться поняття рівня вирішення задач.

Далі, виходячи із того, що рівнем «0» вважаються задачі, які являють собою інформаційну базу обліку (задачі інформаційно-довідкової підсистеми і інших функціональних підсистем системи управління підприємством), до 1-го рівня належать облікові задачі, які базуються тільки на використанні інформації задач 0-го рівня. Після цього із переліку задач підсистеми, який залишився обираються ті, для вирішення яких необхідна вихідна інформація хоча б однієї задачі 1-го рівня і задач рівня 0. Це будуть задачі 2-го рівня. У загальному випадку $m+1$ рівень облікових задач буде показувати сукупність декількох вирішених на базі вихідної інформації, або хоча б однієї задачі m -го рівня.

Таким чином, поняття рівня вирішення задач співпадає з прийнятим в теорії графів поняттям рангу події, а сам процес побудування граф-схеми зводиться до сполучення таких задач, із яких вихідна інформація однієї істотна для вирішення іншої. Використання розглянутого способу відображення інформаційних зв'язків підсистеми надає можливість: отримати загальну уяву про функціонування підсистеми «Облік» і її окремих блоків; виявити інформаційну залежність задач обліку один від одного; визначити важливість одних задач підсистеми по відношенню до інших її задач; встановити послідовність вирішення облікових задач; встановити паралельні потоки облікової інформації; встановити можливість повторного вирішення одних і тих же задач; визначити склад задач першої і подальших черг впровадження підсистеми і інше.

Однак робоче проектування підсистеми «Облік» вимагає більш детального розкриття взаємозв'язків задач обліку. Характеристика інформаційних зв'язків у цьому випадку повинна включати вказівку масивів інформації, їх реквізитний склад і носіїв інформації. У ряді випадків повинні бути вказані ще й організаційні

зв'язки, тобто із якого підрозділу надходить інформація, куди вона передається і інше.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновок, що необхідність визначення внутрішніх інформаційних зв'язків задач, які вирішують в підсистемі «Облік», обумовлена двома основними факторами: по-перше, взаємозв'язком і взаємозалежністю основних функцій, що виконує підсистема; по-друге, специфікою комплексу технічних засобів системи управління підприємством і пов'язаних з ним способів обробки економічної інформації.

Інформаційний взаємозв'язок задач підсистеми «Облік» забезпечений реалізацією наступних вимог: між задачами кожного окремого комплексу і блоку підсистеми повинен бути внутрішній інформаційний обмін; по відношенню до окремих блоків підсистеми повинен бути зовнішній інформаційний обмін.

Інформаційний обмін здійснюється по ходу технологічного процесу обробки інформації і за рівнями організаційної ієрархії. Внутрішні інформаційні зв'язки задач підсистеми «Облік» повинні ґрунтуватися на всебічному врахуванні взаємозв'язків між різними обліковими показниками і забезпечувати адекватне відображення досліджених об'єктів і процесів в підсистемі та інтегровану обробку даних.

Важливою ціллю створених на підприємствах систем управління є розширення складу управлінських задач, які вирішуються комплексно, і зменшення кількості задач, вирішених локально. Звідси досить закономірним уявляється інтерес розробників системи управління підприємством до вирішення проблем стикування різнофункціональних задач. Хоча функціональні підсистеми системи управління підприємством і розробляються окремо, але між ними існують певні зв'язки, які обумовлені наявністю загального об'єкту управління. Тому ув'язка локально спроектованих підсистем в єдине ціле передбачає дослідження і визначення характеру зв'язку між підсистемами.

Зв'язки будь-якої підсистеми, які здійснюються через її входи і виходи, розглядаються по відношенню до неї як зовнішні, тобто як зв'язки із зовнішнім середовищем. Підсистема «Облік» має чисельні і різнорідні зовнішні зв'язки, найбільш важливими із яких уявляються зв'язки з паралельними функціональними підсистемами системи управління підприємством. Важливість цих зв'язків визначається щільністю взаємозалежності задач обліку і задач інших підсистем, що знаходить своє відображення в обсягу перехідної інформації, частоті інформаційного обміну, вагомості інформації для вирішення конкретних задач.

Проведені на цей час дослідження, зокрема, надають підставу зробити висновок про те, що підсистема «Облік» інформаційно пов'язана із усіма функціональними підсистемами системи управління підприємством.

Особливо важливими для роботи підсистеми «Облік» виступають зв'язки за входом, за допомогою яких вона отримує із інших підсистем потрібну їй планову і аналітичну інформацію. Без цієї інформації підсистема як елемент системи управління підприємством функціонувати не може. Саме тому розробка обліку в системі управління підприємством повинна здійснюватися в точному зв'язку із плануванням і аналізом, на їх базі.

Детальний розгляд вхідної інформації підсистеми «Облік» показує, що тільки дві підсистеми системи управління підприємством передають їй однорідну за функціональним призначенням інформацію: «Планування» - планову інформацію і «Аналіз» - аналітичну перспективного і поточного (періодичного) характеру. Із решти підсистем в підсистему «Облік» поступає як планова, так і аналітична інформація.

Поряд з функціональними підсистемами підсистема «Облік» має ще й вхідні зв'язки з банком даних системи управління підприємством, із якого вона отримує інформацію довідкового і нормативного характеру.

Замкнутість контуру управління функціональних підсистем системи управління підприємством забезпечується використанням в них вихідної інформації підсистеми «Облік», яка необхідна для безпосереднього здійснення функції регулювання. Дослідження вихідних зв'язків підсистеми «Облік» показує що функціональні підсистеми системи управління підприємством отримують вихідну облікову інформацію із усіх блоків підсистеми «Облік», але при цьому кількість облікових блоків, які кореспондують з тією чи іншою підсистемою, неоднакова.

Потрібно відзначити також, що вихідна інформація підсистеми «Облік», окрім функціональних підсистем, передається ще й в банк даних системи управління підприємством, де вона систематизується і накопичується для подальшого використання.

Більш глибоке розкриття вхідних і вихідних зв'язків підсистеми «Облік» з іншими підсистемами системи управління підприємством обумовлює необхідність їх описання на рівні окремих задач і показників.

Взаємодія задач підсистеми «Облік» з задачами інших підсистем системи управління підприємством здійснюється через взаємозв'язок показників, а саме, отримуючи від інших підсистем їх результатні показники, необхідні для вирішення задач обліку, підсистема «Облік» в той же час передає їм результати своїх розрахунків.

Використання однойменних показників у вирішенні задач різних підсистем пояснюється тим, що ці підсистеми часто-густо управляють одними і тими ж об'єктами і процесами, але тільки з різним функціональним навантаженням.

Для підсистеми «Облік» особливо важливим є аспект реального забезпечення порівнянності і взаємозв'язку різних показників як за обсягом, так і за методологією їх виміру, тобто забезпечення семантичних і алгоритмічних зв'язків.

З метою інформаційної ув'язки задач підсистеми «Облік» з іншими підсистемами на рівні показників доцільно використовувати таблиці з вказівкою в них складів облікової інформації та переліку підсистем і задач, з якими ця інформація повинна бути ув'язана. Далі за обліковим завданням ув'язка повинна здійснюватися окремо за вхідними і вихідними показниками. Після цього за нижченаведеною формою робиться опис усіх перехідних (вхідних і вихідних) показників (табл. 1).

**Характеристика вхідних і вихідних показників
задач підсистеми «Облік»**

Показник	Ідентифікатор показника	Алгоритмічне позначення показника	Шаблон показника	Структура коду	Методи кодування

Ці дані дозволяють отримати відповіді на питання про те, скільки і яких саме показників надходить в підсистему «Облік» із тієї або іншої підсистеми і скільки та яких саме облікових показників, в свою чергу, передається іншим підсистемам системи управління підприємством. До того ж, вивчення взаємозв'язків показників має велике значення для організації масивів показників і їх пошуку в них, оскільки відкривається можливість розташування показників з урахуванням щільності семантичних зв'язків між ними. Однак це пов'язано з вирішенням питань про міру щільності цих зв'язків і про розроблення метрики простору ознак показників.

Проведення робіт за інформаційною ув'язкою задач підсистеми «Облік» із задачами інших підсистем найбільш доцільно здійснювати на стадії технічного проектування системи управління підприємством в цілому.

На першому етапі визначають склад документів і масивів інформації та встановлюють круг показників і їх найменування. Ці роботи здійснюють тоді, коли за кожною із задач визначена початкова, проміжна і вихідна інформація (розроблені форми первинних документів і визначені масиви, необхідні для вирішення задач, встановлено склад показників, які знаходять використання в документах і масивах, і їх призначення). Отримані за кожним завданням дані належать групуванню та впорядкуванню у цілому за підсистемою.

Після виконання такої підготовчої роботи рекомендується перейти до другого етапу робіт, який включає: дослідження термінології, яка застосовується розробниками в проектних матеріалах; дослідження ідентичності інформації, яка міститься в документах і масивах, з метою усунення її безкорисної надлишковості; дослідження повноти інформації з точки зору її достатності для вирішення конкретних задач, а також рекомендацій за кожним із напрямків дослідження.

Дослідження термінології потрібне для усунення неоднакових найменувань одного і того ж показника в задачах різних підсистем і навіть однієї підсистеми.

Роботи за дослідженням ідентичності інформації повинні забезпечити усунення отримання в декількох задачах однієї і тієї ж інформації. Це повинно призвести до скорочення показників вхідної і вихідної інформації підсистеми, а відповідно, до зменшення витрат на обробку інформації і прискорення видачі необхідних управлінських рішень.

Дослідження повноти інформації проводиться з метою виявлення відсутності якої-небудь інформації, необхідної для вирішення задач підсистеми.

Другий етап робіт інформаційної ув'язки задач завершується розробленням рекомендацій, спрямованих на уніфікацію термінології, усунення надлишкової інформації при забезпеченні її повноти.

І на сам кінець, на третьому етапі, на базі виконаних раніше робіт здійснюються: коректування задач підсистеми «Облік» і задач, інформаційно пов'язаних з нею, інших підсистем; коректування схеми документообігу і інформаційних потоків; розроблення інформаційних моделей окремих блоків і підсистеми «Облік» в цілому, які являють собою опис інформаційних потоків між її функціональними частинами і іншими підсистемами системи управління підприємством.

Потрібно відзначити, що процес інформаційної ув'язки задач обліку з задачами інших підсистем досить складний і трудомісткий, внаслідок чого актуальним стає питання про його автоматизацію. Автоматизувати процес ув'язки різнофункціональних задач можна тільки використовуючи спеціальну операційну систему і набір сервісних програм, які забезпечують передачу від однієї задачі до іншої, а також своєчасний пошук і надання необхідної інформації.

Узагальнюючи викладене, виділимо принципи, на яких базуються взаємозв'язки підсистеми «Облік» з іншими підсистемами системи управління підприємством: використання єдиної системи показників; використання єдиної системи класифікації і контролювання інформації; спільність різних джерел інформації; спільність окремих носіїв інформації; підпорядкування руху інформації і способів її обробки цілям управління; використання в управлінні зворотного зв'язку; здійснення централізованої обробки інформації; застосування інтегрованої обробки інформації і інше.

Потрібно також сказати, що хоча багато які положення, які належать до створення в системі управління підприємством функціональної підсистеми «Облік» перевірені на практиці і не визивають сумнівів, запропоновану концепцію необхідно розглядати як таку, що розвивається. Виконані дослідження – це перший підхід до актуальної, але складної проблеми управління підприємствами в сучасних ринкових умовах. Багато які питання тільки намічені і повинні стати предметом подальшого дослідження спеціалістами різних напрямків.

Література

1. Атрилл П. Управленческий учёт для нефинансовых менеджеров / П. Атрилл, Э. МакЛейни; [пер. с англ.; под ред. С.Л. Каныгина]. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 624 с.
2. Керимов В.Э. Управленческий учёт производственной деятельности: учебное пособие / В.Э. Керимов, А.А. Епифанов, П.В. Селиванов, М.С. Крятов; [под ред. В.Э. Керимова]. – М.: Издательство «Экзамен», 2002. – 160 с.
3. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості // Григор Н.М., Крехівський О.В., Шклярук М.М., Ніколаєнко Н.Л., Мельник Т.В., Тарасова А.І., Байдаченко Т.Г., Чернопащенко М.С., Куц Е.С., Петрова Р.С. – К.: Державне підприємство «Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень» Міністерства промислової політики України, 2007. – 305 с.
4. Методичні рекомендації оцінки впливу змін економічних факторів на результатні показники прибутку, рентабельності виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг) // Григор Н.М., Крехівський О.В., Ніколаєнко Н.Л., Байдаченко Т.Г., Тарасова А.І., Чернопащенко М.С. –

К.: Державне підприємство «Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень» Міністерства промислової політики України, 2007. – 139 с.

5. Методичні рекомендації оцінки впливу змін економічних факторів на собівартість виробництва продукції (робіт, послуг) у промисловості та на ефективність роботи підприємств // Григор Н.М., Крехівський О.В., Ніколаєнко Н.Л., Мельник Т.В., Тарасова А.І., Байдаченко Т.Г., Чернопащенко М.С. – К.: Державне підприємство «Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень» Міністерства промислової політики України, 2008. – 408 с.

6. Палий В.Ф. Управленческий учёт издержек и доходов (с элементами финансового учёта) / В.Ф. Палий. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 279 с.

7. Пушкар М.С. Креативний облік: (створення інформації для менеджерів): Монографія / М.С. Пушкар. – Тернопіль, Карт-бланш, 2006. – 334 с.

8. Хенсен Дон Р. Управлінський облік / Дон Р. Хенсен, Мерієн М. Моувен, Небіл С. Еліас, Девід У. Сенков; [пер. з англ. 5-го канад. вид. О. Григораша, О. Рахубовського, Н. Краснік та ін.]; наук. ред. пер. Н.П. Краснік. – К.: Міленіум, 2002. – 974 с.

9. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерський учёт: управленческий аспект / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер; [пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова]. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 416 с.

10. Atkinson A. Management Accounting / Anthony Atkinson, Rajiv D. Banker, Robert S. Kaplan, and S. Mark Young. - N.J.: Prentice-Hall International, 1997. – 724 p.

11. Haar A. Das Wesen der transitorischen Posten und Antizipationen und ihre Behandlung in der Buchhaltung und Bilanz / A. Haar. - Wien, 1926.

Наукове видання

**СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ**

Монографія

У двох томах

Том 1

Редагування, коректура: *К.Ю. Ягельська*

Підписано до друку 22.03.2013. Формат 60x84/16.

Папір офсетний. Друк різнографія.

Ум. друк. арк. 19,65. Обл.-вид. арк. 21,13.

Наклад 50 прим. Замовлення № 1106.

Видавництво ДВНЗ «ДонНТУ»

Україна, 83001, м. Донецьк, вул. Артема, 58. Тел.: (062) 301-08-67

Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта видавничої справи:
серія ДК № 2982 від 21.09.2007

Надруковано: ТОВ «Друк-Інфо», 83001, м. Донецьк, вул. Артема, 58, к. 113