

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ

**СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ**

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

науково-виробничий журнал

№ 1 (9), 2013

Луганськ 2013

**ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ
РЕФОРМ**
№ 1 (9) 2013
НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНО У 2010 РОЦІ

Засновник Східноукраїнський
національний університет імені
Володимира Даля

Журнал зареєстровано в Міністерстві
юстиції України

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 17412-6182Р
від 06.01.2011 р.

ISSN 2221-8440

**TIME DESCRIPTION OF ECONOMIC
REFORMS**
№ 1 (9) 2013
THE SCIENTIFIC AND PRODUCTION
JOURNAL
WAS FOUNDED IN 2010

Founder Volodymyr Dahl East Ukrainian
National University

Registered by
the Ministry of Yustice of Ukraine

Registration Certificate
КВ №17412-6182Р
dated 06.01.2011

ISSN 2221-8440

**Журнал внесено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть
публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів
доктора та кандидата наук (економічні науки).**

**Постанова президії ВАК України від 31 травня 2011 р. № 1-05/5
Бюлетень ВАК № 7, 2011 р.**

**Журнал індексується міжнародною наукометричною базою –
Російським індексом наукового цитування (РІНЦ)**

Головний редактор: Калінеску Т. В., докт. екон. наук, проф. (Україна).

Відповідальний секретар: Ліхоносова Г. С., канд. екон. наук (Україна).

Редакційна колегія: Бобильова А.З., докт. екон. наук, проф. (Російська Федерація);
Даніч В.М., докт. екон. наук, проф. (Україна); Житна І.П., докт. екон. наук, проф. (Україна);
Житний П.С., докт. екон. наук, проф. (Україна); Заблодська І.В., докт. екон. наук, проф.
(Україна); Закжевський Ю., канд. екон. наук (Польща); Йонова І., канд. екон. наук, доц.
(Болгарія); Костирко Л.А., докт. екон. наук, проф. (**заступник головного редактора**)
(Україна); Левашова Л., канд. екон. наук (Польща); Рамазанов С.К., докт. екон. наук, докт.
техн. наук, проф. (**голова редакційної колегії**) (Україна); Третьак В.В., докт. екон. наук,
проф. (Україна); Чиж В.І. докт. екон. наук, проф. (Україна).

Відповідальний за випуск: Костирко Л. А., докт. екон. наук, проф. (Україна).

Рекомендовано до друку Вченою радою Східноукраїнського національного
університету імені Володимира Даля (протокол № 6 від 22 лютого 2013 р.).

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв,
назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей.
Висловлювані у статтях думки можуть не співпадати з точкою зору редакційної колегії
та не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Передруки і переклади дозволяються лише за згодою авторів та редакційної колегії.

ISSN 2221-8440

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2013

© Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 2013

*Номер пропонує***БЛОГ ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА****Калінеску Т. В.**

«Прийшла весна, а значить життя продовжується...» _____ 5

ТЕМАТИЧНІ РУБРИКИ• **Економіка та підприємництво****Гуренко А. В.**

Роль та місце ринкової інфраструктури у формуванні кластерів _____ 6

Жариков В. В., Лыжникова М. А.

Организация инновационных форм хозяйствования в научно-производственной сфере России _____ 12

Матвієнко О. Д.Інформаційні ресурси в конфліктах економічних інтересів:
проблеми інформаційної асиметрії _____ 16**Мустафаев А. А., Гаджиев Ю. А., Спирыгин В. И.**Методологические аспекты модернизации
инвестиционно-инновационной системы экономики _____ 21• **Податки та бюджетна політика****Ліхоносова Г. С.**Обґрунтування втрат країни від митно-тарифного регулювання
зовнішньоекономічної діяльності _____ 34**Мацук З. А.**

Субординація категорії «бюджетне регулювання» _____ 42

Михальчук Н. М., Нечипорук К. А.

Мобілізація податкового боргу: перспективи зміцнення бюджетної безпеки держави _____ 50

Романовська Ю. А.

Особливості екологічного оподаткування в контексті економічного розвитку України _____ 56

• **Фінанси та банківська справа****Реверчук С. К., Штибель У. І.**

Стан та перспективи удосконалення податкового регулювання банківського сектору _____ 62

• **Управління сучасним підприємством****Ремизов С. Л., Секачева А. С.**Анализ экономической эффективности результатов
реформирования ОАО «РОСТЕЛЕКОМ» _____ 69**Колосова К. А.**

Контроль беззбиткової роботи підприємства в мінливих умовах сучасного ринку _____ 76

Снопенко Г. Г., Снопенко М. Г.Економічний аспект: «Етика індивідуальної і колективної праці»
та її використання в практиці вітчизняних підприємств _____ 83**Хома І. Б., Дулиба Н. Г.**Участь холдингових структур в процесі економічної реструктуризації
дочірніх підприємств _____ 89• **Соціальна економіка****Колосов А. М.**

Методологічний ланцюг інструментів соціально-економічного зростання в Україні _____ 96

Павлов К. В.

Этнонациональные особенности социально-экономического поведения _____ 102





Сілакова Н. Є.

Інформаційні складові інвестиційної привабливості вищої професійної освіти _____ 111

Ткач В. С.

Визначення головних компонентів якості трудового життя управлінського персоналу ____ 118

Шаповалова Т. В.

Інституціоналізм – релевантний підхід до дослідження соціального капіталу як економічної категорії _____ 122

• **Міжнародні економічні відносини**

Павлов К. В., Асадуллина Н. Р.

Развитие интеграционных процессов в инновационной сфере Узбекистана с учетом зарубежного опыта _____ 132

Третяк В. В., Діденко Л. І.

Особливості реалізації та розвитку транзитного потенціалу України _____ 145

• **Економіка регіону**

Ляшенко О. М.

Економічна безпека регіону: прискорювач чи сповільнювач екосистеми України? _____ 155

Рамазанов С. К., Рязанцева Н. О., Велігура А. В.

Аналіз промислового потенціалу адміністративних територій на прикладі Краснодарського району Луганської області _____ 163

Старікова О. С.

Економіко-математичне забезпечення ефективного використання ресурсного потенціалу регіону _____ 171

НОВИНИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Итоги IX студенческой научно-практической конференции

«Теория и практика современного управления и педагогики»,

проведеной Университетом имени Ассена Златарова, г. Бургас, Болгария _____ 177

В Курском филиале Финансового университета при Правительстве Российской Федерации проведена X Международная научно-методическая конференция

«Методика преподавания в заочном вузе» _____ 178

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ РЕКОМЕНДУЄ

Нові видання економічної літератури _____ 179

РЕЦЕНЗІЇ

Оцінювання майна : навчальний посібник

/ Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська, О. Д. Кирилов _____ 181

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

_____ 183

ВИМОГИ

щодо змісту та оформлення статей до науково-виробничого журналу «ЖУРНАЛ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»

ПРИЙШЛА ВЕСНА, А ЗНАЧИТЬ ЖИТТЯ ПРОДОВЖУЄТЬСЯ...

Хоча зима ще не хоче відступати, сніг та мороз майже постійно змінюють тількино розпочаті весняні, сонячні дні. А але все ж таки теплі промінні весняного сонця змінюють зимову депресію на випромінюючий весняний оптимізм. Життя продовжуються, не зважаючи ні на що. І ті досягнення, що ми вже маємо і закріпилися за нами за останні два роки – це тільки початок тієї переможної ходи, що ще нас чекає!

По-перше, дуже приємно донести до наших читачів, що 25.01.2013 відкрито у Східноукраїнському університеті Вчена рада по захисту кандидатських дисертацій за спеціальністю 08.00.07 – «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика», до відкриття якої були причасні більшість членів редакційної колегії нашого журналу (і вони є членами цієї ради). А також й сам журнал зробив немало кроків щодо пропаганди відкриття і необхідності функціонування подібного форуму у Луганському регіоні. Запрошуємо усіх бажаючих до підвищення своєї кваліфікації до роботи і захисту дисертації на даній Вченій раді К 29.051.14 (www.taxation.lg.ua).

По-друге, журнал невпинно прямує до включення у мережу науково-метричних світових видань. Редакційна колегія журнал розпочала його перереєстрацію на статус міжнародного. А з наступних номерів можна буде побачити, що журнал вже знаходиться на депозитарному зберіганні у міжнародній наукометричній базі – Російському індексі наукового цитування «РІНЦ», міжнародній мультикультурній базі Index Copernicus та національних наукометричних базах. Намагаємось зробити усе необхідне, щоб фінішна пряма до «SCOPUS» закінчилася позитивним рішенням і переможною ходою для нас з боку його виконавчого комітету. Тому маємо сподівання, що саме ці кроки журналу заохотять до спільної праці більшість наших читачів та ще більше розширять географію наших публікацій.

По-третє, наступні номери журналу будуть висвітлювати 10-річний ювілей кафедри оподаткування Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. Тому більшість статей будуть присвячені саме податковій проблематиці та усім нашим колегам, з якими співпрацює кафедра протягом цієї річниці. Так що чекаємо нових публікацій з цих питань від бажаючих примкнути до святкування ювілею кафедри, що займає своє почесне місце на ниві підготовки фахівців з оподаткування, які працюють сьогодні у всіх сферах соціально-економічної діяльності та державного управління. Кафедри є ким пишатися. І це не тільки її працівники та викладачі, які мають університетське, вітчизняне, міжнародне визнання, але й її випускники, що несуть і впроваджують в життя ті знання й досвід, який намагаються передати їм усі працюючі на кафедрі.

З весною усіх! Тепла й сонця Вашим душам. І хай перші, ще несміливі промінці сонця проб'ються і проростуть в Вас новими паростками творчих наукових пошуків, які потім відіб'ються на сторінках журналу! Так що, будемо жити й працювати ще з більшою енергією й натхненням!

Запрошуємо усіх до спільної праці і дякуємо нашим читачам та тим, хто тільки вперше розкриває сторінки нашого журналу за підтримку і допомогу в становленні, розвитку й майбутньому процвітанню журналу.

Головний редактор науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»



Т. В. Калінеску



УДК 338. 242

ГУРЕНКО А. В.

РОЛЬ ТА МІСЦЕ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У ФОРМУВАННІ КЛАСТЕРІВ

У статті розкрито роль і місце ринкової інфраструктури у формуванні кластерів. Особливу увагу приділено ключовим умовам формування підприємств у кластері. Наведено окремі ключові складові кластерної політики. На основі закордонного досвіду розглянуто схему взаємодії учасників кластера. Визначено низка заходів, що здійснюються на рівні регіональної інфраструктури та спрямовуються на розширення кількості учасників ринкових відносин, забезпечення концентрації та взаємодії географічно близьких суб'єктів господарювання. Подано висновки щодо перспективних напрямів взаємодії суб'єктів ринкової інфраструктури з учасниками кластерів.

Ключові слова: ринкова інфраструктура, суб'єкти господарювання, кластери, кластерна політика, взаємодія у кластері, регіональний розвиток.

Постановка проблеми. Процес розвитку ринкової інфраструктури в Україні супроводжується низкою конфліктних ситуацій та неузгоджених проблем. Низький рівень взаємодії та побудови господарських зв'язків між виробничими підприємствами, організаціями, науковими та освітніми установами негативно впливає на якісні параметри економічного простору. Одночасне загострення проблем територіального розвитку, слабка адаптивність соціальної та економічної систем до впливу глобальних фінансово-економічних тенденцій значною мірою знижують рівень конкурентоспроможності окремих підприємств і держави в цілому.

Підвищення рівня соціальної, економічної та фінансової систем в умовах безперервного процесу посилення глобалізації і загальногосподарської інтеграції досягається за рахунок організованого формування ринкового простору та його інфраструктурного наповнення [1].

Розвинена ринкова інфраструктура є обов'язковою та ключовою умовою активізації процесу взаємодоповнення географічно локалізованих взаємозалежних господарюючих груп, що логічно сприяють створенню нових форм організації ринкового середовища - кластерів. Сучасні тенденції свідчать, що поява кластерів дозволяє говорити про істотне розширення можливостей взаємодії та здатна приводити до додаткових вигід окремих суб'єктів,

створюючи певний стимул до формування єдиної системи функціонування, а також забезпечення цілісної системи інфраструктури ринку [2, с. 182].

Із позиції системного підходу кластер становить сукупність суб'єктів господарської діяльності різних взаємопов'язаних галузей, об'єднаних у єдину організаційну структуру, елементи якої перебувають у взаємозалежності, спільно функціонують із певною метою. У практиці розвинених країн розрізняють декілька визначень кластерів. Такими є регіонально обмежені форми економічної активності всередині споріднених секторів, звичайно прив'язані до відповідних наукових установ (НДІ, університетів та ін.). Кластер являє собою вертикальні виробничі ланцюжки, вузько визначені сектори, у яких суміжні етапи виробничого процесу утворюють ядро (наприклад, ланцюжок «постачальник – виробник – збут - клієнт»). У цю ж категорію попадають мережі, що формуються навколо головних фірм. Кластер містить галузі промисловості, певні рівні агрегації («хімічний кластер») або сукупність секторів на найвищому рівні («агропромисловий кластер») [3].

Кожне із певних визначень підкреслює основні риси функціонування кластерів, які є реальним інструментом перспективного підвищення конкурентних позицій України та її промислового, аграрного й інших секторів економіки. Однак, незва-



жаючи на перспективність, досягти повного синергетичного ефекту в умовах національної економіки не дозволяє існуючий механізм стимулювання розвитку регіонів і часткове ігнорування ролі та місця ринкової інфраструктури у формуванні кластерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи формування та розвитку ринкової інфраструктури заклали Г. Саєнко, Г. Бритченко, С. Поважний, О. Шубін. Актуалізацію кластерного підходу для України, його відповідне наукове обґрунтування, а також аналіз вітчизняної і зарубіжної практики формування кластерів здійснено багатьма ученими, серед яких слід відзначити Ю. Бажала, О. Крайника, Д. Крисанова, С. Соколенка, О. Тищенко. Різні аспекти формування інноваційних кластерів досліджують В. Дорофієнко, О. Фінагіна, А. Бутенко, В. Дубовик та ін [1; 2; 3; 5].

У більшості публікацій за даною проблематикою розкриваються теоретичні підходи та методичні особливості організації і функціонування кластерів. При цьому не повною мірою розкриваються роль та місце ринкової інфраструктури у їхньому формуванні.

Мета статті. У зв'язку з викладеним, метою статті є дослідження ролі та місця ринкової інфраструктури у формуванні кластерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практика найбільш конкурентоспроможних країн світу, таких як Німеччина, Велика Британія, Швейцарія, Франція, Фінляндія, Данія, Швеція, Нідерланди, свідчить, що діючим механізмом розвитку економічної системи є реалізація кластерної політики, яка ґрунтується на комплексі законодавчих, адміністративних, економічних та інших дій, спрямованих на формування і підтримку розвитку кластерів [6; 7]. Отже, процес їхнього розвитку являє собою комплекс організаційних та економічних заходів, що здійснюються державними та суспільними інститутами для об'єднання підприємств і встановлення між ними неформальних взаємин і мережного співробітництва.

Досліджуючи формування кластерів, В. Дорофієнко визначає, що насамперед, цей процес супроводжується прийнятою кластерною політикою, яка складається з низки етапів, покликаних стимулювати розвиток конкурентоспроможних підприємств різних типів і видів [1]. О. Фінагіна визначає, що кластерна політика містить обґрунтування регіональних програм і принципів розвитку, розробку інструментарію виділення кластерів та визначення складу їхніх учасників, створення інформаційної бази [1]. Інші дослідники виявили, що у рамках цієї політики відбираються бізнес-плани кластеризації, формуються організаційно-правові положення про створення потенційних кластерів, приймаються рішення про реалізацію пілотних проектів, розроблюються програми підтримки їх розвитку [2; 3; 5].

У країнах-лідерах активно проводиться цілеспрямована політика у цьому напрямі, що дозволяє функціонувати конкурентоспроможним кластерам, у яких задіяно близько 40% усіх зайнятих в економіці та виробляється понад 50% ВВП. Найбільша кількість конкурентоспроможних кластерів, за даними Інституту стратегії і конкуренції Гарвардської школи бізнесу, функціонує у Великій Британії і США [4].

Аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду дозволяє констатувати, що ключовою основою розвитку кластерів є ефективно організована ринкова інфраструктура. Схема взаємодії потенційних учасників кластера може містити в собі його інфраструктуру (банки, консалтингові компанії, транспорт, енергетика та ін.), споживачів продукції, органи влади, громадські організації, науку та освіту (кадри, інновації), постачальників сировини та устаткування, виробників продукції (рис.1).

Співробітництво за межами та у рамках кластера полягає у великій кількості господарських зв'язків, таких як заготовка сировини, логістика, управлінські та інформаційні технології, інжиніринг та інновації, фінанси й інвестиції, стратегічне планування, екологія, ресурсозбереження, маркетинг, навчання та перепідготовка фахівців. Отже, для ефективного розвитку кла-



стерів необхідна система взаємозалежних спеціалізованих організацій, що обслуго-

вують потоки товарів, послуг, грошей, цінних паперів і робочої сили.

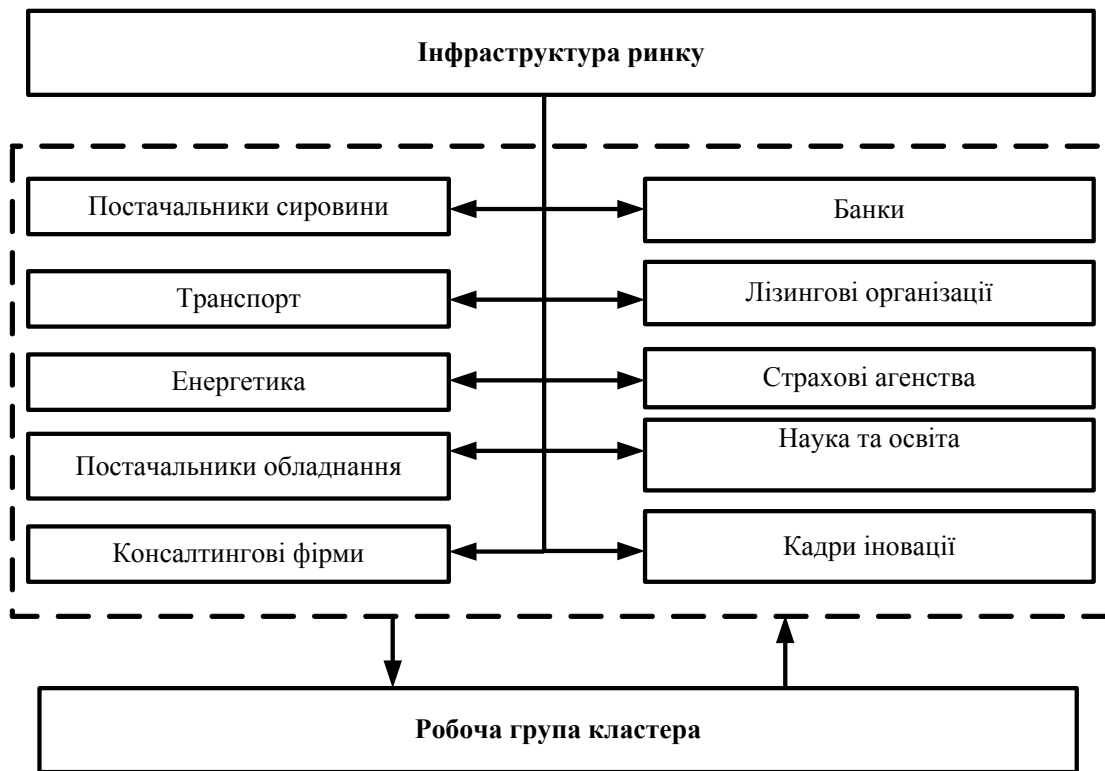


Рис. 1. Процес взаємодії учасників кластера

Сучасна ринкова інфраструктура забезпечує цивілізований характер діяльності кластерів, що в перспективі створюють розвинені ринкові відносини. Функціонально інфраструктура ринку покликана полегшувати їх учасникам реалізацію своїх інтересів, підвищувати оперативність й ефективність діяльності ринкових суб'єктів на основі спеціалізації окремих суб'єктів економіки та видів діяльності, організувати та активізувати ринкові відносини, полегшувати юридичне і суспільне регулювання ділової практики.

Процес формування кластерів ґрунтується на принципових характеристиках, які є стартовими передумовами та забезпечуються інфраструктурним комплексом регіонів у таких напрямках:

наявність конкурентоспроможних підприємств;

наявність у регіоні конкурентних переваг для розвитку кластерів, технопарків, малого та середнього бізнесу в різних галузях;

забезпечення концентрації та взаємодії географічно близьких суб'єктів господарювання;

розширення кількості учасників ринкових відносин і створення «критичної маси»;

створення зв'язків і взаємодії між учасниками ринкових відносин.

Перелічені передумови розвитку кластерів дозволяють визначити місце та роль інфраструктури ринку у їхньому формуванні.

По-перше, наявність конкурентоспроможних підприємств є ключовою умовою активізації елементів інфраструктури ринку, що сприяє подальшій кластеризації депресивних підприємств із одночасною концентрацією зайнятості. Забезпечення перспективних позицій досягається за рахунок політики розвитку та підтримки таких елементів ринкової інфраструктури, як: біржі (товарні, сировинні, фондові, валютні), аукціони, ярмарки та організаційно оформлене посередництво; кредитна система та комерційні банки; система регулювання зайнятості населення та центри дер-



жавного і недержавного сприяння зайнятості (біржі праці); інформаційні технології та засоби ділової комунікації, спеціальні рекламні агентства, інформаційні центри та агентства масової інформації, комерційно-виставкові комплекси; страхові компанії; торговельні палати, інші суспільні, добровільні та державні ділові об'єднання (асоціації); аудиторські та консалтингові компанії, громадські та державні фонди, призначені для стимулювання ділової активності; спеціальні зони вільного підприємництва.

Розвиток названих елементів інфраструктури ринку стає ключовою умовою для формування кластера та безпосередньо підприємств у ньому. Ключовими показниками розвитку кластерів є підвищення рівня продуктивності окремих підприємств і секторів, що входять у кластер; збільшення експорту продукції і послуг, збільшення прибутковості та ін.

По-друге, наявність у регіоні конкурентних переваг для розвитку кластерів досягається суб'єктами, що вже сформувалися на рівні ринкової інфраструктури, яка забезпечує доступ до сировини, підтримує наявність спеціалізованих людських ресурсів, постачальників комплектуючих і пов'язаних послуг, підтримує зв'язки зі спеціалізованими навчальними закладами й організаціями, що проводять НДДКР. При цьому ключовим показником, що характеризує рівень формування й розвитку кластерів, є залучення іноземних інвестицій у підприємство або сектори.

По-третє, сучасна ринкова інфраструктура забезпечує концентрацію та взаємодію географічно близьких суб'єктів господарювання. Перебуваючи в географічній близькості, ключові учасники кластерів одержують більш широкі можливості для активної взаємодії. У міру розвитку інфраструктури географічний масштаб може варіюватися залежно від типу, особливостей і спеціалізації кластера та охоплювати один або декілька регіонів.

По-четверте, розвинена та ефективно організована інфраструктура ринку сприяє розширенню кількості учасників ринкових відносин, що сприяє більш широкому залученню підприємств, які роблять кінцеву

продукцію та послуги; розширенню кількості постачальників комплектуючих, устаткування, спеціалізованих послуг, а також професійних освітніх установ, НДІ та інших підтримуючих організацій. Показником, що характеризує темпи формування кластерів, є рівень зайнятості на підприємствах і в секторах, що розташовані у відповідних регіонах.

По-п'яте, ринкова інфраструктура сприяє перспективній взаємодії учасників ринкових відносин. Формування кластерів, насамперед, вимагає наявності зв'язків і координації зусиль між учасниками ринкових відносин. Контакти, що з'являються, можуть мати різну природу: формалізовані взаємини між головним підприємством і постачальниками; безпосередньо між постачальниками; партнерство з постачальниками устаткування та спеціалізованого сервісу; зв'язки між підприємствами, ВНЗ та НДІ в рамках співробітництва при реалізації спільних НДДКР й освітніх програм; взаємодія між малими та середніми підприємствами з одночасною координацією зусиль із колективного просування товарів і послуг на існуючі або нові ринки [5].

Враховуючи роль і місце ринкової інфраструктури у процесах кластеризації територій, слід сказати, що особливе значення мають програми розвитку та підтримки підприємництва на рівні регіонів. Зарубіжний досвід свідчить, що в основних положеннях регіонального розвитку особлива увага приділяється питанням взаємодії суб'єктів інфраструктури ринку з новими формами господарювання. На регіональному рівні процес формування і розвитку кластерів супроводжується:

прийняттям програм підтримки підприємств;

визначенням потенційних стратегічних можливостей кластера, а також комплексним аналізом із подальшою підтримкою розвитку нових бізнес-ініціатив;

розробкою інституціональних або мережних механізмів побудови співробітництва між ключовими учасниками кластера;

підвищенням якості обміну інформацією між дослідними організаціями і підп-





риємствами, а також сприяння у комерціалізації розробок;

залученням інвестицій для покриття дефіциту інвестиційних джерел фінансування кластера;

формуванням і реалізацією освітніх програм, спрямованих на підвищення рівня учасників кластера;

розвитком ланцюга постачальників.

Сучасна інфраструктура ринку є підґрунтям, на якому здійснюється реальна взаємодія між кластерами, підприємницькими структурами та іншими інститутами. На основі такої взаємодії формуються характерні ознаки кластеризації: можливості дослідження і розвитку підприємництва; підвищення кваліфікації робочої сили; підвищення трудового потенціалу; наближення постачальників; наявність капіталу; доступ до спеціалізованих послуг; розширення відносин із постачальниками устаткування; інтенсифікація формування мереж; активізація підприємництва; подальші можливості інновацій і навчання.

У результаті поглиблення самої регіональної ринкової структури можуть формуватися інфраструктурні кластери, які утворюють співтовариства фірм, тісно пов'язаних галузей, що сприяють зростанню конкурентоспроможності регіону. Таким чином, у кластері вигода поширюється в усіх напрямках зв'язків, оскільки нові виробники, що приходять із інших галузей, прискорюють свій розвиток, стимулюючи науково-дослідні роботи, та забезпечують впровадження нових стратегій. Одночасно відбувається вільний обмін інформацією та швидке поширення нововведень каналами постачальників або споживачів, що мають контакти із численними конкурентами. З'являються нові взаємозв'язки усередині кластера, які сприяють появі інших конкурентних переваг.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнюючи роль і місце ринкової інфраструктури у формуванні кластерів, можна констатувати, що вона сприяє прискоренню та активізації процесів в окремо взятих галузях, викликає сплеск інновацій і зміцнює здатність конкурувати на ринку. Залежно від змін зовнішнього середовища та ринкової ін-

фраструктури кластери формуються, розширюються, поглиблюються. Процес кластеризації залежить від рівня та стану ринкових відносин, різноманітності підприємницького середовища, рівня конкуренції, а також регіональної соціальної та економічної політики і стратегічних напрямів подальшого розвитку. Сприятлива ринкова інфраструктура допомагає перспективному зростанню числа кластерів, здатних розташовуватися у вигляді вертикального ланцюга, що складається з великої кількості послідовних сходинок.

Отже, в умовах сучасної економіки необхідно особливу увагу приділяти питанням визначення місця та ролі ринкової інфраструктури, що дозволить розвивати перспективні технології ведення бізнесу, комплексно використовувати потенціал розвитку території регіонів і держави в цілому.

Література

1. Соціально-економічні відносини у державі, її регіонах та населених пунктах: теорія, методологія, практика: моног. / За заг. ред. В.В.Дорофієнка – Донецьк: «ВІК», 2012. – 298 с.
2. Ларионова Н.А. Кластерный подход в управлении конкурентоспособностью региона / Лаврионова Н.А.- Экон. вестник Ростов. гос. ун-та. - 2007. №1. - Ч. 2. – С.182-186.
3. Цихан, Т.В. Кластерная теория экономического развития / Цихан Т.В. Теория и практика управления. - 2003.- № 5.- С.23-27.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.competiveness.org/article>
5. Ляшенко В.І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 668с.
6. Лаврикова Ю.Г. Кластеры: стратегия формирования и развития в экономическом пространстве региона / Ю.Г. Лаврикова. – Екатеринбург: Ин-т экон. УрО РАН, 2008. – 232 с.
7. Руднева П.С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах /

Руднева П.С. Экономика региона. - 2007. - №18. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://journal.vlsu.ru>.

References

1. Social and economic relations in the state, its regions and settlements: theory, methodology, practice: monography / edited by V. V. Dorofiyenko. – Donetsk: “VIK”. 2012. – 298 p.

2. Lavrionova N. A. Cluster-based approach in managing competitiveness of the region/N.A.Lavrionova - Econ. Vestnik Rostov state university -2007. № 1. P.2. – P. 182-186.

3. Tsyhan T. V. Cluster theory of economic development / T.V.Tsyhan Theory and

practice of management. – 203. - № 5. – P. 23-27.

4. [online resource]. – available at: <http://www.competiveness.org/article>

5. Lyashenko V. I. Regulation of economic systems development: theory, regimes, institutes. – Donetsk:DonNTU, 2006. – 668 p.

6. Lavrikova Y. G. Clusters: strategy of formation and development in economic environment of the region / Y.G.Lavrikova. - Yekaterinburg: Inst. of econ. Ural dept. of Russian Academy of science, 2008. – 232p.

7. P.S.Rudneva Experience of forming structural clusters in the developed countries / P.S.Rudneva Regional economy. – 2007. - № 18. [online resource]. – available at: <http://journal.vlsu.ru>.

Гуренко А. В.

Роль и место инфраструктуры в формировании кластеров

В статье раскрыты роль и место рыночной инфраструктуры в формировании кластеров. Особое внимание уделено ключевым условиям формирования предприятий в кластере. Приведены ключевые составляющие кластерной политики. На основе зарубежного опыта рассмотрена схема взаимодействия участников кластера. Определены мероприятия проводимых на уровне региональной инфраструктуры, направленных на расширение количества участников рыночных отношений, обеспечение концентрации и взаимодействия географически близких субъектов хозяйствования. Представлены выводы относительно перспективных направлений взаимодействия субъектов рыночной инфраструктуры с участниками кластеров.

Ключевые слова: рыночная инфраструктура, субъекты хозяйствования, кластеры, кластерная политика, взаимодействие в кластере, региональное развитие.

Gurenko A.

The role of market infrastructure in cluster formation

In the article the role and place of the market infrastructure in the formation of clusters. Particular attention is paid to the conditions of formation of key enterprises in the cluster. Are key components of the cluster policy. Based on international experience The scheme of interaction between participants of the cluster. Defined events held at the regional infrastructure and aimed at increasing the number of participants in the market relations, ensuring the concentration and interaction geographically close entities. Presented findings on promising areas of interaction of market infrastructure with members of the clusters.

Keywords: market infrastructure entities, clusters, cluster policy, cooperation in the cluster, regional development.

Рецензент: Черниш О. І. – доктор з державного управління, професор кафедри менеджменту невиробничої сфери Донецького державного університету управління, м. Донецьк, Україна.

Reviewer: Chernish O. – Doctor Public Administration Professor of Management unproductive Donetsk State University of Management, Donetsk, Ukraine.

e-mail: info@dsum.edu.ua

Стаття подана
17.01.2013 р.



ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЕ РОССИИ

В статье рассмотрено становление и развитие рынка бизнес-инкубаторов в России. Авторы подробно рассмотрели виды услуг предоставляемых бизнес-инкубаторами, привели структуру бизнес-инкубаторов с учетом их видов и типов, описали основные отраслевые рынки в которых они выращивают малые инновационные компании. В статье приведена динамика в процентах отраслевой специализации резидентов в бизнес-инкубаторах и основной механизм размещения резидентов в бизнес-инкубаторах.

Ключевые слова: бизнес-инкубатор, востребованные услуги, типы и виды бизнес-инкубаторов, резиденты, механизм размещения резидентов, отраслевая специализация резидентов.

Постановка проблемы. Бизнес-инкубаторы (далее БИ) – коммерческие или государственные организации, их цель – поддержать предпринимателей на ранней стадии их деятельности. Бизнес-инкубаторы способствуют росту количества малых предприятий. Поддержку инкубаторы оказывают многофакторную: предоставляют офисные помещения (бесплатно или за низкую арендную плату), компьютерное и офисное оборудование, услуги связи, образовательные, консультационные, бухгалтерские, юридические услуги, помогают налаживать коммуникации с потенциальными инвесторами и многое другое, в зависимости от специализации и финансовых возможностей самого инкубатора. Сегодня в России существуют три основных типа

бизнес-инкубаторов: офисный, инновационный, производственный. Существуют также смешанные типы: офисно-инновационные, инновационно-производственные, офисно-производственные [1].

Анализ последних исследований и публикаций. Бизнес-инкубаторы могут создаваться в рамках действующих технопарков. Если в крупных городах БИ часто входят в состав других организаций, то в малых городах сами бизнес-инкубаторы становятся основой формирования инфраструктуры поддержки малого бизнеса, а часто – и центром развития территории. Наиболее распространенной практикой во многих регионах является создание бизнес-инкубаторов при университетах.



Рис. 1. Структурная классификация бизнес-инкубаторов по типам и видам

В крупных городах создается цепочка инновационных предприятий:

бизнес-инкубатор – технопарк – муниципальная промышленная зона. Роли этих



структур в организации инновационного бизнеса распределяются следующим образом. Бизнес-инкубаторы размещают начинающие инновационные фирмы на своих площадях, осуществляют офисную поддержку, предоставляют коммунальные и дополнительные услуги на льготных условиях. Технопарки, располагая офисными, производственными помещениями, инженерными коммуникациями и оборудованием, предлагают в аренду помещения наиболее перспективным предприятиям, вышедшим из инкубатора, для организации производства. Предприятия, которые собираются расширить производство, переходят из технопарка в муниципальную промышленную зону. Здесь за счет бюджетных средств создаются инженерные коммуникации, а производственные помещения строятся самими инновационными предприятиями [2].

Цель статьи. Согласно нашим исследованиям основными препятствиями в успешной работе БИ являются:

1. Недостаток финансирования, как со стороны государства, так и со стороны частных инвесторов.

2. Недоработки в законодательстве по стимулированию, работе, помощи бизнес-инкубаторам.

3. Малый опыт работы бизнес-инкубаторов на территории России.

4. Недостаток квалифицированных кадров и оригинальных идей.

5. Ограниченная сфера деятельности «взращенных» компаний.

Изложение основного материала исследования. Начинающие предприниматели в России не имеют достаточной подготовки и опыта в области инновационного менеджмента и бизнес-планирования. Бизнес-инкубаторы решают задачу повышения квалификации новаторов, обучение основам предпринимательской деятельности. Кроме юридической, экономической поддержки на базе бизнес-инкубаторов возможна организация семинаров, форумов, центров обучения предпринимателей. Стартапы,

прошедшие процесс инкубирования, более устойчивы и подготовлены к работе в рыночных условиях.

По исследованиям руководителя бизнес-инкубатора МГИМО Ольги Хотяшевой самые востребованные услуги, оказываемые бизнес-инкубаторами [3]:

Разработка бизнес-концепции – 63,8 %

Доступ к Интернету – 44,8%

Помощь в коммерциализации технологий – 41,4%

Привлечение бизнес-ангелов – 39,7 %

Офисные услуги – 37,9%

Тренинги – 36,2%

Привлечение венчурных фондов – 36,1%

Помощь в создании презентаций – 32,8%

Бизнес-инкубаторы являются теми структурами, которые могут создать условия для общения и передачи опыта организации бизнеса.

Резидентом бизнес-инкубатора может стать как зарегистрированная компания, так и автор или группа авторов оригинальной идеи. Для того чтобы стать резидентом бизнес-инкубатора необходимо подать заявку на сайте этого инкубатора. На экспертизу, проводимую бизнес-инкубатором, обычно требуется предоставить следующие документы [4]:

- персональная анкета претендента (фактически резюме или краткая автобиография с описанием профессионального опыта);

- копии учредительных документов, имеющихся свидетельств, лицензий, разрешений и т.д., если на момент обращения в инкубатор организация уже создана;

- описание предпринимательской концепции, которая характеризует планируемый к производству продукт, его рыночную перспективу, конкурентоспособность, сбыт и потребность в площади;

- бизнес-план (описание продукта, анализ его конкурентоспособности, маркетинговый план, план продаж, произ-





водства и финансирования, прогнозные балансы и иные прогнозы достижения целевых показателей деятельности). Решающую роль может сыграть способность бизнеса приносить прибыль в представленных документах. Инновационная деятельность является приоритетом при отборе малых предприятий для размещения в бизнес-инкубаторах.

В процентах отраслевая специализация резидентов в бизнес-инкубаторах по тем же результатам исследований выглядит так [4]:

- Информационные технологии (33%)
- Энергетика (18%)
- Новые материалы (15%)
- Интернет (13%)
- Медицинское оборудование (12%)
- Микроэлектроника (10%)
- Нанотехнологии (8%)
- Профессиональные услуги (8%)
- Туризм (5%)

Причинами обращения в БИ могут стать потребности в доступной аренде, консалтинге и экспертизе бизнес-проекта, в поиске инвестиций, установление бизнес-контактов, бухгалтерской и юридической поддержке.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Итак, бизнес-инкубатор – это специальный инструмент экономического развития, предназначенный для ускорения роста и успешной самореализации предпринимателей, предприятий и компаний посредством предоставления им комплекса ресурсов и услуг по поддержке и развитию их деловой активности.

Главная задача бизнес-инкубатора – создавать успешно работающие хозяйственные объекты, либо реконструировать действующие с тем, чтобы, пройдя через различные программы, они обрели финансовую жизнеспособность и организационную самостоятельность.

Подводя итог, на наш взгляд, бизнес-инкубатор – это центр коллективного пользования недвижимостью, высокотехнологичным оборудованием, с после-

дующим подбором кадров. По сути, бизнес-инкубатор не дает новатору уникальных возможностей, уникальных ресурсов или услуг, здесь можно получить то же, что и за стенами бизнес-инкубатора, но только по более низкой цене. К тому же, бизнес-инкубатор, включая в проект стартапы, берет на себя ответственность за те услуги, которые он будет предоставлять, обычные же консалтинговые компании на рынке часто таких гарантий не дают [5].

Литература

1. Сайт: Деловая среда: [http://dasreda.ru/club/money/1232/].
2. Сайт электронного журнала «Информационное общество» <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/bpa/6c7ad944306287a3c3257441004a1ec>
3. Информационный портал Московского государственного института международных отношений МИД России <http://www.mgimo.ru/news/faculty/documnt229873.phtml>
4. Сайт Бизнес-Инкубатора ФГБОУ ВПО «ТГТУ» «ИННОВАТИКА» <http://innovatika.web.tstu.ru/news.html>
5. Жариков В. В., Дробжева М. А. Бизнес-инкубирование как один из методов оптимизации процесса трудоустройства студентов : материалы Межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Новые технологии и инновационные разработки»: – Тамбов: Изд-во Чеснокова А.В., 2008. – С. 23.

References

1. Sayt: Delovaya sreda: [http://dasreda.ru/club/money/1232/].
2. Sayt elektronnoy zhurnala «Informatsionnoye obshchestvo» <http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/bpa/6c7ad944306287a3c3257441004a1ec>
3. Informatsionnyy portal Moskovskogo gosudarstvennogo instituta mezhdu narodnykh otnosheniy MID Rossii

<http://www.mgimo.ru/news/faculty/document229873.phtml>

4. Sayt Biznes-Inkubatora FGBOU VPO «TGTU» «INNOVATIKA» <http://innovatika.web.tstu.ru/news.html>

5. Zharikov V. V., Drobzheva M. A. Biznes-inkubirovaniye kak odin iz meto-

dov optimizatsii protsessa trudoustroy-stva studentov : materialy Mezhvuzovskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii studentov, aspirantov i molodykh uchenykh «Novyye tekhnologii i innovatsionnyye razrabotki». – Tambov: Izd-vo Chesnokova A.V., 2008. – S. 23.

Жаріков В. В., Лижнікова М. А.

Організація інноваційних форм господарювання в науково-виробничій сфері Росії

В статті розглянуто становлення і розвиток ринку бізнес-інкубаторів в Росії. Автори детально розглянули види послуг тих, що надаються бізнес-інкубаторами, привели структуру бізнес-інкубаторів з урахуванням їх видів і типів, описали основні галузеві ринки в яких вони вирощують малі інноваційні компанії. У статті приведена динаміка у відсотках галузевої спеціалізації резидентів в бізнес-інкубаторах і основний механізм розміщення резидентів в бізнес-інкубаторах.

Ключові слова: бізнес-інкубатор, затребувані послуги, типи і види бізнес-інкубаторів, резиденти, механізм розміщення резидентів, галузева спеціалізація резидентів.

Zharikov V., Lyzhnikova M.

Organization of innovative forms of management in research-production sphere in Russia

The article considers the formation and development of the market of business incubators in Russia. The authors detail the types of services offered by incubators and their structure considering their types and forms, describe the main industry markets in which they are grown, small innovative companies. The article describes the dynamics of the percentage of residents in the area of study of business incubators and the main mechanism for placing residents in business incubators.

Keywords: business incubator, popular services, the types and kinds of business incubators, residents, its placement of residents, industry specialization residents.

Рецензент: Гончаров В. Н. – доктор економічних наук, професор, завідуючий кафедри «Економіка підприємства и управління трудовими ресурсами» Луганського національного аграрного університету, г. Луганск, Україна.

Reviewer: Goncharov V. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Business economics and human resources management Department Luhansk national agrarian university, Luhansk, Ukraine.

e-mail: vgonch@lnau.lg.ua

Статья подана
20.01.2013 г.



ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В КОНФЛІКТАХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ: ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОЇ АСИМЕТРІЇ

У статті розкрито проблеми визначення місця і ролі інформаційних ресурсів у вирішенні конфліктів інтересів бізнесу. Теоретично і методологічно обґрунтовані групи економічних інтересів і їх позиціонування з урахуванням розвитку стандартів інформаційного суспільства та інформаційної економіки. Розглянуто ключові проблеми конфліктів економічних інтересів в контексті трансформаційної економіки України. Виявлені особливості впливу якості та обсягів інформаційних ресурсів на процеси розв'язання конфліктів інтересів.

Ключові слова: інформаційні ресурси, конфлікти інтересів, інформаційна економіка, стандарти інформаційного суспільства.

Постановка проблеми. Сучасне інформаційне суспільство орієнтоване на всебічне та комплексне перетворення знань в інформаційні ресурси з метою їх оптимального використання для забезпечення подальшого прогресу й економічного процвітання. Це досягається безперервним і послідовним вдосконаленням інституційної структури сучасного суспільства, розвитком людського капіталу та матеріально-технічної бази, активним використанням нових знань і технологій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам становлення і розвитку інформаційного суспільства та активному використанню у практиці менеджменту інформаційних ресурсів присвячено праці таких всесвітньо відомих вчених, як Д. Белл, М. Кастельс, Г. Шиллер, Ю. Габермас, Е. Гідденс, Ж. Бодрійяр, Г. Почепцов. Вивченням інформаційної асиметрії та можливостей її регулювання займалися такі вчені, як В. Ляшенко [1], М. Мусін [2], А. Чухно [3].

Мета статті. Визначення ролі і місця інформаційних ресурсів у розв'язанні конфліктів інтересів у контексті проблем інформаційної асиметрії.

Виклад основного матеріалу дослідження. У системі сучасних знань менеджменту інформаційні ресурси становлять сукупність інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень і реалізації всіх функцій управління. У теорії і практиці менеджменту особливого місця і значення набувають знання про конфлікти інтересів як інструменти розвитку та забезпечення суспільного прогресу.

Економічні системи та форми організації суспільного виробництва, його складових і специфічних моделей формують економічні інтереси. Їх реалізація здійснюється і проявляється у дії економічних, соціальних та управлінських законів. На практиці інтереси всіх груп будуть реалізовані як потреба, вигода, і їхній прояв і вираження відповідають системі економічних законів даного способу виробництва.

У рамках системи знань економічної теорії економічні інтереси поділяються на три великі групи.

1. Особистісні (приватні). Формують основу для активного розвитку бізнесу та вдосконалення якості життя.

2. Колективні (корпоративні або галузеві). Є інтересами трудових колективів, фірм, організацій, підприємств, корпорацій і всіляких форм їх об'єднань.

3. Загальнонаціональні (державні). В ідеалі загальнонаціональні і державні інтереси повинні збігатися. Це економічні інтереси в розвитку і підвищенні ефективності суспільного виробництва країни, зростанні реального виробництва і, відповідно, рівня доходів населення.

Усі економічні інтереси в активній взаємодії забезпечують отримання синергетичного ефекту і спрямовані як на розвиток бізнесу, так і прямо і побічно на розвиток державного сектора. У процесі такої взаємодії обов'язково мають місце конфлікти і формуються групи проблем, які при їх правильному визначенні і прогресивному розв'язанні повинні забезпечувати реалізацію соціального, економічного, технічного



ного, технологічного і управлінського прогресу.

Конфлікти інтересів виникають як джерела суперечностей, зіткнення різних точок зору у поглядах і відносинах. Такі ситуації трапляються на самих різних рівнях управлінських і загальногосподарських відносин і характеризують зіткнення інтересів власників, менеджерів, найманих працівників, державних службовців, окремих груп населення [2].

Із позиції сучасної теорії інформації, конфлікт може бути охарактеризований як асиметрія в інформації. Мета економічної теорії – описати й обґрунтувати факт конфлікту, мета менеджменту в такій ситуації – виявити конфлікт, правильно його оцінити (розкрити), прийняти управлінське рішення і виправити асиметрію в інформації. Але це тільки загальний алгоритм управлінських дій. На практиці виникає безліч розбіжностей і знову-таки неспівпадання або несумісність інтересів.

Аналізуючи поняття інформаційних ресурсів із позиції економічної теорії, треба відзначити, що воно може бути зведене до глобального, комплексного розуміння самої інформації. Тобто знання з позиції реального відображення того чи іншого боку дійсності й отримання відображення у вигляді ідей, понять, уявлень про предмети, явища, процеси та у їх семантичному вираженні.

Досліджуючи і систематизуючи теорії інформації, слід підкреслити, що інформаційні ресурси є активним інструментом будь-якого виду людської діяльності - управлінської, науково-дослідної, технічної або іншої. У цій трансформаційній формі також забезпечують дію синергетичного ефекту і реалізацію основних якостей інформації - накопичувати, узагальнювати, зберігати і передавати знання. Складні процеси використання інформаційних ресурсів здійснюються у таких формах: знання у вигляді людського інтелекту; упредметнені знання, що мають матеріальну форму; власне інформаційні ресурси.

Узагальнюючи та аналізуючи теоретичні положення економічної теорії та сучасних наукових шкіл менеджменту, можна виділити низку особливостей інформа-

ційних ресурсів. Найбільш значущі і заплановані з них будуть такими.

Перша особливість: характеризуються товарною формою (вартість, мінова та споживча вартість). На ринку реалізуються через акти купівлі-продажу. Мають собівартість і ціну. У процесі руху і реалізації формують інформаційний ринок зі специфічними законами і загальністю охоплення ринкового середовища (обслуговує і є складовим елементом усіх ринків).

Друга особливість: характеризуються здатністю накопичуватися і бути практично невичерпними; формують інформаційний потенціал, що забезпечує суспільний прогрес.

Третя особливість: у процесі накопичення та використання володіють синергетичним ефектом і по мірі застосування зберігаються, ще й зростаючи в обсязі.

Четверта особливість: мають певну цінність лише в умовах практичної реалізації. Особливої значущості набувають при з'єднанні з іншими матеріальними і нематеріальними ресурсами.

П'ята особливість: без використання інформаційних ресурсів неможливі розвиток науки, загальнолюдського прогресу, творчої діяльності людини, розв'язання конфлікту інтересів.

Шоста особливість: набувають ключової ролі і стають стратегічним фактором підвищення ефективності суспільного виробництва, передумовою науково-технічного і соціального прогресу, формують нові стандарти менеджменту і культури. Тільки стратегічне позиціонування даного ресурсу додає пріоритетність і забезпечує раціональність, оптимальність у процесі прийняття рішень на всіх рівнях макро-, мезо-, мікро-, наноуправління.

Сьома особливість: на певному етапі концентрації та централізації приводять до формування глобальних і локальних інформаційних систем та інформаційних технологій управління, що забезпечують масове охоплення і загальність нових стандартів культури, орієнтованих на систему цінностей розробника. Таким чином, забезпечуються поява і визнання наднаціональної світової культури, здатної контро-





лювати весь світ і керованої (програмованої) з єдиного центру.

Восьма особливість: формують своєрідне за якістю і наповненням ринкове середовище, що не має регіональних чи національних кордонів, так званий світовий інформаційний ринок. Там діють специфічні закони та закономірності, адекватні як економічним, так і технічним системам. У рамках національних економічних систем саме характеристики (якісні та кількісні) інформаційного ринку визначають перехід від індустріальної епохи до інформаційної.

У національній економіці інформаційна асиметрія може бути охарактеризована як нерівномірність розподілу інформаційних ресурсів між суб'єктами та об'єктами господарювання. В умовах переходу низки країн до стандартів розвитку інформаційного суспільства та інформаційної економіки розв'язання проблеми інформаційної асиметрії покладається на державу та її інституційні структури. У науковій літературі розглядаються проблеми інформаційної асиметрії, спроектовані на ринкове середовище, громадський сектор, господарську діяльність підприємств.

Асиметрія інформації є однією з найважливіших передумов функціонування сучасної ринкової економіки та однією з базових характеристик інформаційного суспільства й інформаційного ринку. На перше місце в системі чинників і передумов зміни ключових характеристик конкуренції, її зниження, появи олігопольної або монопольної влади, в умовах дії стандартів інформаційної економіки виходять неповнота й асиметричність інформації. Саме дані процеси інформаційної асиметрії стають джерелом багатьох економічних конфліктів і проблем.

У практиці державного регулювання суспільного сектора і його безперервної оптимізації необхідно розв'язання різноманітні інформаційні проблеми. По відношенню до інформаційної асиметрії це такі проблеми як:

виявлення даних фактів;

оцінка масштабів та причин асиметрії інформації, які виникають на різних ринках, визначення інструментів впливу на

інформаційні потоки, а можливо, і відповідні ринки;

визначення ключових інтересів у питаннях вирівнювання інформації (по можливості, дотримання державних інтересів).

Залежно від джерела виникнення конфліктів слід структурувати інформацію про проблемні зони в рамках ключових економічних інтересів.

1. Інформаційні ресурси безпосередньо в рамках організації чи певного бізнесу. Мається на увазі внутрішня і зовнішня інформація про процеси розвитку. Наприклад, для бізнесу достатньо і повно це відбивається в комплексі оцінних критеріїв станів самого підприємства. Це оцінка системи управління; фінансово - господарської діяльності; трудових ресурсів; виробничих і технологічних процесів; особливостей і проблем безпеки; маркетингової, рекламної, логістичної діяльності тощо.

2. Інформаційні ресурси зовнішнього середовища - економічні та політичні суб'єкти й інститути, що діють за межами підприємства, і відносини з ними. Варто систематизувати джерела отримання зовнішньої інформації залежно від її характеру з різних джерел:

загальна інформація про стан національної та регіональної економіки; інформація з державних органів та органів управління галузю;

загальна інформація про розвиток галузі, спеціалізації бізнесу, розвитку галузевих ринків і т.п.;

спеціалізована управлінська інформація;

інформація про стан безпосередньо самих інформаційних ресурсів (джерела надходження, особливості зберігання та формування ключових баз даних, особливості тезарування і викривлення і т.п.);

тематична інформація за групами ключових інтересів.

Процес систематизації та узгодження внутрішніх і зовнішніх інтересів бізнесу, у першу чергу означає управління інформаційними ресурсами. Це припускає виявлення й оцінку: внутрішніх та зовнішніх перспективних і поточних інтересів самої фірми; перспективних і поточних інтересів найближчих контрагентів у зовнішньому

середовищі (конкурентів, постачальників, суміжників і т.д.); перспективних і поточних інтересів держави та міжнародних організацій; а також визначення точок і зон перетину найбільш значущих (ключових) інтересів і виявлення їх конфліктності і т.д.

У цілому слід підкреслити, що конфлікти інтересів та відсутність їх принципового розв'язання знижують конкурентоспроможність підприємства (організації), бізнес-середовища, порушують нормальний ритм ведення господарської діяльності, вносять дисбаланс у стратегічні плани розвитку національної економіки. Забезпечення процесу прийняття рішень із питань розв'язання конфліктів інтересів базується на володінні та розпорядженні інформацією, яка чітко повинна бути надана в повному обсязі, у потрібний час і в потрібному місці. Стратегічне значення цієї проблеми визначається характером відповідних управлінських рішень, процесом їх прийняття, дискретністю у використанні не тільки внутрішніх інформаційних ресурсів, але і залученні сторонніх.

Держава за своєю суттю має орієнтувати свою діяльність на усунення інформаційної асиметрії.

Перше ключовий напрям у цій діяльності - підтримка виробників якісних і соціально значущих товарів і послуг. Це заходи щодо стандартизації та сертифікації; державні програми і проекти з підтримки інноваційної, інвестиційної, екологічної діяльності; контроль рекламної активності продавців.

Другий напрям – цінова політика і контроль за процесами ціноутворення на інформаційних ринках. Недопущення фактів олігопольного або монопольного контролю над ціноутворенням щодо інформації. Державне регулювання цін переслідує декілька цілей, серед яких першорядною є усунення інформаційної асиметрії по відношенню до низькоякісної або шкідливої продукції, забезпечення покупця реальною інформацією і запобігання використанню виробниками низькоякісної продукції переваги у витратах через обмеження цінової конкуренції на ринку.

Третій напрям - формування інструментів державної інформаційної політики, що

забезпечує позитивний імідж держави, економіки, галузей, підприємств, які формують їх ділову репутацію. В умовах інформаційного суспільства саме позитивна репутація є свідченням того, що усунуто факти асиметрії інформації та її поява фактично неможлива по відношенню до неадекватних товарів, послуг, економічних процесів або явищ.

Четвертий напрям – формування і підтримка інститутів громадського контролю над процесами інформаційної асиметрії. У першу чергу це контроль ринкового середовища, якості і цін на товари, їх екологічної сертифікації та ін.

У цілому слід визнати, що в умовах трансформаційної економіки України державне регулювання не здатне повністю розв'язати проблему інформаційної асиметрії. Це пов'язане з багатьма негативними процесами і явищами в економічній та інформаційній сферах. Саме нерозвиненість багатьох ринкових механізмів та інструментів державного регулювання формує широке поле для розвитку інформаційної асиметрії та її наростання.

В умовах трансформаційної економіки України процеси інформаційної асиметрії є причиною низки конфліктів і наступних проблем. Це такі інформаційні процеси, як неповнота інформації, дорожнеча інформаційних ресурсів або їх недоступність. Ці та багато інших причин супроводжуються загальним зниженням якості інформаційного середовища, формують об'єктивні і суб'єктивні передумови зниження інтенсивності конкуренції і формування монопольної влади тими суб'єктами господарювання, у і яких виявляється стратегічний ресурс - інформаційна влада.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Для трансформаційної економіки України затребуваний безперервний пошук нових засобів та інструментів розв'язання економічних конфліктів. В одному з напрямів цих досліджень мають стояти питання регулювання процесів інформаційної асиметрії та визначення ролі і місця держави в даних управлінських процесах і процедурах.

Держава в ринковій економіці виступає як організатор економічного порядку, відповідальна за встановлення правил гри і є гарантом їх стабільності і виконання. Вона також є виразником суспільних інтересів. Перехід до сучасного ринку - це проблеми





вибору між швидкістю переходу і досяжністю очікуваного ефекту. За сформованих умов еволюційне формування ефективного ринкового господарства потребує тривалого часу, зумовить подальше відставання від країн - лідерів економічного розвитку і буде супроводжуватися великомасштабною втратою виробничого і ресурсного потенціалу, неприйнятно великими соціальними витратами. Саме тому ефективну ринкову економіку необхідно свідомо формувати [1, с. 109].

Література

1. Ляшенко В. І. Регулювання розвитку економічних систем: теорія, режими, інститути / Ляшенко В. І. – Донецьк: Вид-во ДонНТУ, 2006. – 668 с.
2. Мусин М.М. Управление экономическими интересами: учеб. пособ. для вузов / М.М. Мусин. – М.: Гардарики, 2006. – 287 с.

Матвиенко Е. Д.

Информационные ресурсы в конфликтах экономических интересов – проблемы информационной асимметрии

В статье раскрыты проблемы определения места и роли информационных ресурсов в решении конфликтов интересов бизнеса. Теоретически и методологически обоснованы группы экономических интересов и их позиционирование с учетом развития стандартов информационного общества и информационной экономики. Рассмотрены ключевые проблемы конфликтов экономических интересов в контексте трансформационной экономики Украины. Выявлены особенности влияния качества и объемов информационных ресурсов на процессы разрешения конфликтов интересов.

Ключевые слова: информационные ресурсы, конфликты интересов, информационная экономика, стандарты информационного общества.

Matvienko O.

Informational resources in conflicts of economic interests – informational asymmetry problems

The article is devoted to the problems of informational resources' role and place in business conflicts of interests' resolution. Groups of economic interests are theoretically and methodologically grounded, their positioning in developing informational society standards and informational economy is investigated. The author studies problems of key conflicts of interests in Ukrainian transformational economy. Informational resources quality and quantity in order to help in key conflicts of interests' resolution is determined.

Keywords: informational resources, conflicts of interests, informational economy, informational society standards.

Рецензент: Фінагіна О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Менеджмент» ДВНЗ «Донецький інститут залізничного транспорту Української державної академії залізничного транспорту», м. Донецьк, Україна.

Reviewer: Finagina O. – Professor, Ph.D. of Economic, Head of Management Department Donetsk institute of railway transport of the Ukrainian state academy of railway transport, Donetsk, Ukraine.

e-mail: ofinagina@rambler.ru

3. Чухно А. Нова економічна політика (теоретико-методологічні засади) / Чухно А. // Економіка України.– 2005.– №6. – С. 4–10.

References

1. Lyashenko V. I. Rehulyuvannya rozvytku ekonomichnykh system: teoriya, rezhymy, instytuty / Lyashenko V. I. – Donetsk: Vyd-vo DonNTU, 2006. – 668 s.
2. Musyn M.M. Upravlenye ekonomicheskymy ynteresamy: ucheb. posob. dlya vuzov / M.M. Musyn. – M.: Hardaryky, 2006. – 287 s.
3. Chukhno A. Nova ekonomichna polityka (teoretyko-metodolohichni zasady) / Chukhno A. // Ekonomika Ukraïny.– 2005.– №6. – S. 4–10.

Стаття подана
01.02.2013 р.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИКИ

Изложен научный подход к решению задачи разработки методологических аспектов модернизации инвестиционной и инновационной системы в экономике. Модернизация инвестиционно-инновационной системы экономики представлена как совокупность ключевых перемен, которые создают необходимые предпосылки перевода экономических объектов из существующего состояния в новое, предусмотренное долгосрочными проектами и программами - прогрессивное изменение всех действующих параметров отраслей, подотраслей и видов деятельности. Предложены условия функционирования и целостности инновационной деятельности.

Ключевые слова: модернизация, система, инновации, инвестиции, новизна, научный подход.

Постановка проблемы. Устойчивый рост экономики закономерно связан с формированием его инвестиционно-инновационных систем – последовательным возрастанием капитальных вложений и улучшением качественной характеристики применяемых ресурсов. Подчеркнем, что это позволяет воспроизводить в каждом производственном цикле постоянные, резко неменяющиеся результаты хозяйственной деятельности и соответствующие условия для последующего их улучшения. Данное обстоятельство представляет собой очень сложную социально-экономическую систему, состоящую из функциональных (технико-технологическая, социальная, экологическая, демографическая) и организационных (формы собственности, методы хозяйствования, принципы управления) подсистем.

Сущность инвестиционно-инновационных систем экономики ярко выражается в принципах и характере объединения их основных финансовых, научных, производственных и рыночных элементов, находящихся в тесном взаимообусловленном отношении друг с другом и составляющих единое целое. Существующая генетическая связь между инвестициями и инновациями на предприятии не позволяет рассматривать эти категории изолированно друг от друга, что требует введения нового интегрирующего понятия «инвестиционно-инновационная система» [1, с. 140]. Качество формирования данной системы во многом зависит от внешних и внутренних факторов, особенно финансовых, от обеспечения гармоничной связи и эффективных действий между ними.

Анализ последних исследований и публикаций. Данной проблеме, ее сущности и содержанию уделяется значительное внимание в работах зарубежных и отечественных специалистов. В них большое значение придается комплексному познанию модернизации в си-

стеме инвестиционно-инновационной деятельности, всестороннему изучению внутреннего их строения, совершенствованию элементных структур инвестиционной и инновационной системы экономики в целом, улучшению функций – обеспечению целостности и относительной самостоятельности каждого элемента действующей системы.

В обобщенном представлении, модернизация инвестиционно-инновационной системы экономики – это новое стратегическое направление, способное улучшить качественные характеристики ключевых элементов развития экономики. Именно оно опирается на четкое видение социально-экономической, экологической и других ситуаций, на развитие конкретных отраслей и предприятий, что является собой использование наиболее прогрессивных методов в решении современных задач.

Цель статьи. Основная задача исследования состоит в определении и формировании стратегических целей модернизации и развития инвестиционно-инновационной системы экономики, в достижении качественного преобразования финансовых институтов, в создании эффективных механизмов взаимодействия между инновационным и реальным секторами, способствующих улучшению предпринимательской и рыночной деятельности. С этой точки зрения, инвестиционно-инновационная система – это совокупность экономических отношений и взаимосвязанных организаций (структур), занятых инвестированием, производством и коммерческой реализацией научных знаний и технологий (финансовые структуры, мелкие и крупные предприятия, правовые и социальные институты, учебные заведения, лаборатории, технопарки и т.д.), имеющих прочные корни, традиции и культурные особенности. Она формируется под влиянием многочисленных объективных факторов, включая границы, наличие природных, трудо-





вых, земельных ресурсов, особенности исторического развития институтов, форм хозяйственной и предпринимательской деятельности.

Многоотраслевая инвестиционно-инновационная система экономики с точки зрения функциональных действий всегда динамична, но не имеет четких границ, и должна постоянно обновляться. При этом она постоянно реагирует на уровень экономического роста, процесс формирования экономического потенциала, воздействие внутреннего и внешнего капитала (присутствие иностранного капитала), а также влияние денежно-кредитных, налоговых, таможенных и других экономических инструментов. В этом смысле ее можно отнести к разряду неопределенных, многофункциональных и сложных систем, так как «любая система имеет вход и выход, взаимодействует с внешней средой и испытывает определенные ограничения» [2, с. 22].

Главная задача состоит во взаимной ответственности между различными направлениями общей системы, в достижении в каждой подсистеме ее целостности, реализуемости и целенаправленности. Следовательно, инвестиционно-инновационная система экономики должна соответствовать именно этим принципам функционирования, так как «одни и те же мероприятия могут иметь различные последствия в зависимости от того, в какую систему они включаются» [3, с. 15]. Практическая значимость всей системы заключается в том, насколько она функционально эффективна и способна содействовать позитивным решениям воспроизводства, формированию накопительных систем и расширению сферы деятельности каждой отрасли экономики. Иными словами, при координации любых систем следует остановиться на тех принципах и условиях, которые разрешают задачи инвестиционно-инновационного характера на основе приоритета интересов производителя.

Исходя из этого, важным качеством инвестиционно-инновационной системы экономики является ее целостность – способность к воздействию на производственную и рыночную среду. Целостность, отражая единство взаимодействия элементов системы, обеспечивает тесную гармонию между сферами экономики как единого целого. Такая качественная характеристика системы представляет собой надежный гарант обеспечения устойчивого роста производства и диверсификации капитала на различные виды деятельности. В силу этого инвестиционно-инновационная система может обладать высокой динамичностью и

эффективностью, а устойчивые хозяйствующие субъекты будут мало зависеть от любого специализированного рынка и внешних источников финансирования. При этом целостность технологически сопряженных процессов должна соответствовать тем условиям функционирования, которые активно поддерживают расширенное воспроизводства отдельных отраслей – стабильность инновационной деятельности, постоянное улучшение качественной характеристики применяемых капитальных средств и выпускаемой продукции (рис.1).

Таким образом, при реализации основного императива современной парадигмы устойчивого развития (с сохранением природной среды и социального прогресса) ключевая роль принадлежит модернизации инвестиционно-инновационной системы экономики. В зависимости от развития и совершенствования элементов инвестиционной системы (финансовых и производственных), воплощение инноваций в экономической жизни может быть как в материализованном, так и нематериализованном виде. При этом достоверные правовые, организационные и управленческие основы инвестиционной деятельности активизируют превращение результатов научных исследований, разработок и других нововведений в конкурентоспособные товары и услуги.

Изложение основного материала исследования. Генезис инноваций тесно связан с наукой, и, с этой точки зрения, инновация – это конечный результат творческой деятельности, получивший реализацию в виде нового продукта (или усовершенствованного), либо нового (или усовершенствованного) технологического процесса, базирующегося на полученных новых знаниях, открытиях, разработках, передовом опыте, а также обобщениях.

Точнее, инновационная деятельность экономики – это процесс приобретения и освоения не только законченных результатов инновационных секторов или применения передового опыта, но и периодическое совершенствование внутривозможных результатов, организационно-управленческих механизмов с целью получения собственной товарной продукции с более ценными и конкурентоспособными свойствами.

Отсюда следует вывод, что полноценная инвестиционно-инновационная система воплощает в себя ключевые моменты развития экономики, ярко отражаемые в устойчивости расширенного воспроизводства. Она является результатом организации тесной связи между элементарными структурами, органического единства технологически сопряженных подси-

стем – объединение сферы инновации, производства и рынка с последовательным и целе-

направленным финансовым обеспечением.



Рис. 1. Условия функционирования и целостности инновационной деятельности

По целевым признакам типовая цепочка инвестиционно-инновационной системы представляет собой целостный цикл с последовательным и взаимообусловленным действием. Ее можно разделить на следующие стадии: формирования финансовых источников – своевременное инвестирование; фундаментальные исследования – завершение теоретических результатов; прикладные исследования – проектно-конструкторские, опытные разработки и обобщения; производство – применение инновационных результатов в хозяйственной практике и их дальнейшее распространение; реализация выпускаемой продукции – рыночное действие – оценочная характеристика нового товара и маркетинговой деятельности [4, с. 23].

Нельзя забывать о том что, объективная природа инвестиционно-инновационной системы должна выражаться не только в классическом линейном подходе – однонаправленном движении, но и в сопряженном, придерживающемся обратной связи. Она может исходить не только от фундаментальных исследований к применению новшеств в хозяйственной практике, но и в обратном направлении – от конструирования нового продукта или технологии к прикладным или даже фундаментальным исследованиям. При этом отметим, что «новые достижения фундаментального характера в случае их будущего внедрения сулят производству более высокую, чем прежде, эффективность, а, следовательно, и более высокие темпы роста» [5, с. 164].

Суть инвестиционной и инновационной стратегии отраслей экономики состоит в обнаружении самых ранних признаков техниче-

ского и технологического старения и выборе альтернативных вариантов обновления производственных сфер. При этом целостность прямых и обратных связей инвестиционно-инновационной системы дает возможность определить смены фаз цикла и спроса на рынке, пересмотреть инновационные стратегии в изменяющихся условиях. Это предопределяет необходимость создания тесной связи между институтами и инновационным развитием экономики, потребность выразить, насколько сильны интересы отраслей к повышению знаний и поощрению изобретений, стремление к разнообразным видам творческой деятельности и получению интеллектуальной ренты. Данное обстоятельство требует разработки межотраслевой инвестиционной концепции, чтобы в той или иной степени можно было бы охватить всестороннее инновационное развитие различных сфер, а не ориентироваться только на отдельные сферы и узкие места технологического обновления. Последнее «подрывает саму идею селекции приоритетов и оставляет простор для отраслевого лоббирования, результатами которого становятся максимизация числа заявленных направлений и размывание ограниченных ресурсов» [6, с. 62-63].

Инвестиционно-инновационная система должна охватывать не только большой ареал финансовой трансформации, но и применение наилучших инновационных результатов в хозяйственной практике. Она должна обладать свойством системного развития и качеством целостного преобразования, которое содержит множество компонент внутренних и внешних связей, так как изолированные или автономные действия отдельных элементов системы





могут ограничивать потенциальные возможности этих связей, разрушать любые формы организации и методы управления производством. Поэтому при моделировании данной системы необходимо иметь не только надежный выбор по объединению его основных элементов, но и определить стартовую позицию (рынок или инновационный продукт) – интеграция усилий НИОКР – производства – маркетинговой службы. Это обогащает объективную природу эффективного движения системы в целом и обеспечивает выбор наилучших форм управления его структурными элементами, что очень важно при разработке бизнес-проектов предприятий. Активное движение инвестиционно-инновационных систем – это целенаправленное преобразование различных сторон всего производства, обновление его технико-технологической структуры, улучшение социальной, экологической и демографической ситуации в целом.

Следовательно, в современных условиях развития экономики ключевая роль принадлежит инвестиционно-инновационной системе, превращению научных знаний в инновационные продукты, адаптации предприятий к новым условиям конкуренции. Для достижения данной цели большое значение отводится формированию благоприятной инвестиционной среды, мотивации участников инновационного процесса по модернизации производства, трансформации новых моделей для реальной экономической жизни. При этом достоверные принципы и необходимые условия развития основных потенциалов экономики (инвестиционного, образовательного, научного, инновационного) являются основополагающими для формирования инвестиционно-инновационной системы.

Результаты данного обстоятельства являются в основных направлениях производственно-рыночной деятельности: удовлетворение потребительского спроса предприятий в необходимом количестве и качестве ресурсов; стремление предприятий к участию на рынке первыми, к получению дополнительной прибыли в качестве интеллектуальной ренты; решение задачи по созданию нового или усовершенствованного продукта, значительно превосходящего по своим потребительским свойствам существующие аналоги; развитие человеческого капитала, улучшение качества применяемых капитальных, трудовых и земельных ресурсов; модернизация организационно-управленческих методов хозяйствующих субъектов и т.д.

Анализ показывает, что за годы реформы произошел сильный спад производства во многих отраслях и предприятиях, что затормозило процессы активного использования знаний и инноваций как важнейших ресурсов, уменьшились темпы и ускорения социально-экономического преобразований, устранения технологической отсталости стратегически важных отраслей экономики. Главной причиной этого явилось то, что проводимая в экономике реформа, радикально изменившая экономические условия хозяйствования, почти не затронули принципиальные основы той институциональной модели, которая была характерна и до периода реформ. В результате инвестиционно-инновационная активность в большинстве отраслей осталась на довольно низком уровне. К числу препятствующих факторов можно отнести следующие: недофинансирование приоритетных направлений научной деятельности; образовавшийся отрыв науки от хозяйственной практики; отсутствие механизмов оценки масштабного применения научно-технических продуктов и т.д.

Следует подчеркнуть, что при неблагоприятной обстановке в экономике очень сложно обеспечить регулярную модернизацию инвестиционно-инновационной системы, найти побудительные мотивы развития инвестиционной деятельности, своевременно применить факторные составляющие роста производства: 1) создание благоприятных условий для перехода на инновационный путь развития; 2) построение соответствующих стимулирующих факторов, способствующих ускорению процесса обновления производственных сфер; 3) проведение на основе развитых информационных технологий регулярной маркетинговой инновации.

Первый фактор связан с процессом формирования благоприятной атмосферы между самостоятельными сферами и сферами интеллектуальной деятельности, объединяющими фундаментальные и прикладные исследования, разработки, изобретения, обобщения и т.д. Принципы и условия межотраслевых отношений здесь строятся на основе следующих аспектов: учет возникших инновационных потребностей производственных сфер – готовность тех и других сфер к осуществлению сделки; учет отраслевой специфики и длительности оборота вкладываемых средств; определение предварительной «нормы» дохода предприятий, где при неравных финансово-экономических условиях (инфляция, процентная ставка и т.д.) можно получить разные результаты; прогноз немотивированного роста

производственных, рыночных и инфраструктурных затрат, повышающих риски вложений.

Аргументация данного положения заключается в том, что межотраслевые инвестиционно-инновационные отношения всегда сталкиваются с различными финансово-экономическими ситуациями и способами получения конечного результата. Иными словами, с учетом различных социально-экономических условий и сложных финансовых обстоятельств для большинства отраслей переход на инновационный путь развития сопряжен с длительным периодом времени и высоким уровнем риска. Так и инновационные сферы, как и сферы реального сектора экономики, сегодня находятся на различных стадиях развития, в неодинаковых условиях функционирования.

Второй фактор предопределяет развитие предпринимательства, совершенствование производственных отношений и внедрение стимулирующих факторов в улучшение количественных и качественных параметров производства. Обычно выявленные мотивационные варианты направляются на узкие места хозяйственной деятельности для получения полезной продукции, услуг и работ с целью обеспечения высокого дохода. Если при этом фундаментальные и прикладные исследования становятся исходным пунктом развития реального сектора, то предпринимательство инициирует их изнутри предприятий, заинтересованных в инновационном повороте производства.

При проведении инноваций по ходу производства должны меняться цели, ресурсы технология, информация, чтобы на выходе получить новый или совершенствованный продукт. При этом инновационная деятельность должна находиться в прямой зависимости от способности и готовности сфер производства встать на путь обновления. Исключительно важным фактором здесь является улучшение состава кадрового потенциала, повышение квалификации научно-технических, производственных, вспомогательных и административно-хозяйственных работников. Если на предприятии на одном полюсе стоит материально-технический потенциал, то на другом – потенциал работников как движущая сила развития данного процесса.

Третий фактор, представляя собой новые экономические отношения, формируемые в инновационном и производственном секторах, ускоряет процесс перехода на рынок, устанавливает тесные контакты с рынком. Ключевым моментом здесь является то, что «переход к рынку следует рассматривать как особое со-

стояние, а не просто как недостаточно развитый рынок, поскольку в условиях переходного периода уровень изменчивости и неопределенности организационно-экономической среды гораздо выше, чем развитого рынка» [7, с. 93]. Данное обстоятельство обычно ярко выражается в относительной стабильности и устойчивости функционирования социально-экономической системы в целом.

Исключительно важная роль принадлежит сохранению эффективности инвестиционно-инновационной системы экономики, улучшению характеристик маркетинговой службы. Она требует поиска и выбора тех сегментов рынка, в которых способна сохранить и улучшить полученные результаты в сферах производства. Следовательно, маркетинговая инновация, имея широкий спектр выхода на товарный рынок, решает ключевые задачи по сбыту товаров: организация имиджа продукта (рекламы), формирование плана продаж, занятие соответствующего сегмента рынка, установление необходимой ценовой политики по номенклатуре и ассортименту товарной продукции и т.д. Так как недостаточность перечисленных факторов может привести к неожиданным последствиям – снижению конкурентоспособности предприятий, ослаблению рыночных отношений, недополучению необходимого дохода, ведущего к дальнейшему сокращению инновационных расходов.

Проведенный факторный анализ показывает, что последовательное движение инвестиционно-инновационных систем может быть рассмотрено с различных позиций и с разной степенью детализации. Этапы формирования и моделирования (обеспечение полноценности жизненного цикла системы) тесно связаны с многоуровневыми макро, мезо- и микроэкономическими показателями и связями, которые могут находиться в различных стадийных интервалах. При этом величина охвата действий, направленных на удовлетворение определенного спроса потребителей во многом зависит от существующих социально-экономических условий, от качества, объема и отдачи используемых ресурсов.

Более достоверную оценку о модернизации инвестиционно-инновационной системы экономики можно получить за счет критерияльных показателей экономической эффективности инвестиционно-инновационных проектов. Более приемлемыми определителями, выявляющими признаки и степени инновационной новизны, являются системы критерияльных показателей эффективности инноваций: интегральный эффект; индекс рентабельности;





норма рентабельности; период окупаемости. Полученные эффекты могут быть различного характера, в зависимости от изменений количественных и качественных параметров экономики, но взаимосвязанными, способными характеризовать результаты проектов отдельно или совместно и только по выбранным вариантам, по присущим им критериям.

В обобщенном представлении следует отметить, что жизненный цикл инвестиционно-инновационной системы экономики характеризуется целостностью (гармоничностью) следующих ее фаз: 1) финансирование производства и научных исследований; 2) разработка технико-технологического процесса и нового продукта; 3) производственное освоение отраслей; 4) распространение существующих инновационных результатов и новых моделей (имитация); 5) осуществление маркетинговой инновации.

Финансовая фаза включает наиболее эффективную трансформацию инвестиционных ресурсов из выгодных и надежных источников для осуществления производства и проведения фундаментальных и прикладных разработок. На этой стадии (инвестиционный цикл) выполняется подготовка к проекту, поиск эффективных источников финансирования, выбор стратегического партнера и инвестора, разработка новых операционных схем (инжиниринг) и платежных систем, применение соответствующих технических приемов в целях нейтрализации риска, снижения производственных издержек и получения необходимого дохода.

Фаза разработки нового продукта или технологического процесса включает совокупные научно-исследовательские (интеллектуальные) меры (НИОКР и др.), обоснование свойств и преимущественной характеристики нового продукта или технологического процесса по сравнению с предыдущими, а также организацию защиты объектов интеллектуальной собственности. На этой стадии происходит генерация идеи, формирование концепций для создания новой продукции или технологии, разработка, конструирование и изготовление прототипа, опытного образца (инновационный цикл).

Фаза производственного освоения предполагает организацию внедрения и эффективного использования традиционных или инновационных результатов в хозяйственных условиях (опытное производство), пуск производства, отладку технологических процессов и процессов лицензирования, стандартизации, аттестации и сертификации новых видов това-

ров. На этом этапе основная задача состоит в подготовке к производству и внедрению инновационных результатов, повышении качественной характеристики применяемых трудовых, капитальных и земельных ресурсов (в сельском хозяйстве), способных обеспечить рост и качества новой товарной продукции (производственный цикл).

Фаза распространения характеризуется наличием серийного производства и обслуживания, обеспечением массового выпуска нового продукта и роста количества предприятий, освоивших производство данного продукта и технологический процесс. На этом этапе предприятия стремятся обладать наилучшим инновационным результатом, чтобы первыми выйти на рынок для получения дополнительной интеллектуальной ренты, быть готовыми проводить соответствующие реконструкции и модернизацию (цикл распространения).

Рыночная фаза включает маркетинговую инновацию, формирование рыночной инфраструктуры и организацию сервиса, выход товарной продукции на рынок и осуществление ее реализации – завершение жизненного цикла инвестиционно-инновационной системы. На этой стадии товаропроизводители лучшим образом определяют конкурентоспособность собственной продукции, а в случае необходимости ориентируются на перелив капитала в другую деятельность. Она характеризуется целостностью и движением всего происходящего жизненного цикла системы, дает обобщенную оценку технологической цепочке «финансы-наука-производство-рынок» (рыночный цикл).

Итак, если, с одной стороны, модернизация инновационно-инновационной системы экономики тесно связана с позитивным решением различных факторов и множеством финансовых, производственных и рыночных обстоятельств, то, с другой, со степенью новизны отдельных видов инноваций, масштабами и темпами их внедрения. Отсюда напрашивается вывод о том, что если сущность и содержание инвестиционно-инновационной системы лежат в ее основных свойствах, стадиях движения и признаках классификации, то инновационные виды, масштабы и темпы осуществления – в новизне и в источниках инвестирования (табл. 1).

Исходя из этого, отметим, что для проведения регулярной модернизации инновационно-инвестиционной системы экономики необходимо решить ряд стратегических задач, основными из которых являются:

**Классификационная характеристика стадийного движения
инновационных процессов**

| Классификационные признаки новизны | Характеристика стадийных взаимосвязей инновационных процессов | | |
|--|--|-------------------------|------------------------|
| Сектор инноваций | | | |
| Виды инновационного результата и области их | 1.1. В соответствии с производственной и рыночной потребностью рождение новых идей, осуществление научных исследований, разработок и обобщений результатов - создание инновационных продуктов. | | |
| | 1.2. Инновационная продукция, являясь основой увеличения объема и улучшения качества товарной продукции, обеспечивает смену старых ресурсов новыми или более совершенными | | |
| | 1.3. Технологическая инновация, ориентируясь на изменение способов технологии, обеспечивает производство малозатратными и ресурсосберегающими технологиями. | | |
| Масштабы, темпы и фазы инновационных процессов | | | |
| Уровень масштабности, темпы осуществления и фазы внедрения | Фазы: | Масштабы: | Темпы: |
| | 2.1. На стадии разработки нового продукта. | 2.1. В мировом масштабе | 2.1. Равномерные |
| | 2.2. На стадии начального этапа освоения нового продукта | 2.2. В масштабе страны | 2.2. Нестационарные |
| | 2.3. На стадии массового распространения инноваций, включая се- | 2.3. На уровне региона | 2.3. Квазистационарные |
| | 2.4. На стадии перехода продукции | 2.4. На уровне отраслей | 2.4. Стационарные |
| | 2.5. На уровне локальных | 2.5. Скачкообразные | |
| Промышленный сектор | | | |
| Производственный эффект, полученный в результате внедрения инноваций | 3.1. Инновационный эффект – это интегральный результат инноваций, обуславливающий развитие производства и рост доходов предприятий. | | |
| | 3.2. Технологический эффект – это повышение технологического уровня производства с последовательным улучшением качества и снижением затрат на единицу продукции. | | |
| | 3.3. Организационно-управленческий эффект – это результат совершенствования экономических отношений и достижения структурных преобразований. | | |
| | 3.4. Инфраструктурный эффект в большей степени связан с усилением экономической активности предприятий и его работников. | | |
| | 3.5. Социальный эффект тесно связан с развитием человеческого капитала, ростом доходов работников и улучшением их благосостояния. | | |
| | 3.6. Экологический эффект – это результаты снижения темпов загрязнения окружающей среды, защиты почв и природных зон от выброса вредных веществ и отходов, увеличения удельного веса органической продукции. | | |
| Сектор товарного рынка | | | |
| Инновационная новизна выпускаемого товара | 4.1. Рынок как конечный пункт жизненного цикла инноваций, обладает особыми свойствами и элементами определения качественных характеристик товаров, способствует выбору инновационного курса. | | |
| | 4.2. На этой завершающей стадии производители получают достоверную информацию о конкурентоспособности выпускаемого товара. | | |
| | 4.3. Рыночные элементы либо обеспечивают производителей достаточной прибылью, либо диктуют необходимость переориентации капитала. | | |





1) возрождение отечественной прикладной науки, воссоздание конструкторских бюро, проектных и проектно-изыскательских организаций, организация экспериментальных баз, выработка механизмов стимулирования, обеспечивающих рост отдачи от реализации исследовательских и проектных программ; 2) активное участие государства в процессах формирования полноценной инвестиционно-инновационной системы, и главное, организация периодической модернизации ее в отдельных отраслях, подотраслях и видах деятельности для эффективной реализации крупных проектов, преодоления технико-технологического разрыва между основными отраслями экономики; 3) использование системного подхода с обоснованием комплексных мероприятий в условиях финансовой ресурсной ограниченности и систематического недофинансирования большинства производственных и непроизводственных сфер (финансовых, научно-технических, технологических, организационно-управленческих, социальных) применительно к долгосрочному развитию экономики – от поиска надежных инвестиционных источников и инновационных идей до определения рыночной ниши и потенциала спроса, а также до воздействия нововведения на эффективность в экологической сфере.

Исходные положения с учетом обстоятельств должны сочетаться с основными функциями государства, такими как: разработка инвестиционно-инновационной стратегии и прогнозные расчеты развития отраслей; создание эффективных структур и механизмов реализации приоритетных инновационных проектов, своевременное ресурсное обеспечение проектов за счет бюджетных ассигнований, представления частным инвесторам разумных льгот по налогообложению и кредитованию; правовое обеспечение финансового механизма частно-государственного партнерства, охрана интеллектуальной собственности, защита информации и интересов малого инновационного бизнеса; научно-обоснованное определение таможенных пошлин на импорт новых технологий и оборудования; постоянная поддержка благоприятного инвестиционно-инновационного климата для крупного бизнеса; разумная дифференциация налогообложения и режимов кредитования и т.д.

Для обоснования перспективного развития инвестиционно-инновационной системы необходимо разработать соответствующие сценарии, непосредственно связанные с построением видов на будущее. Для этого часто используется имитационное моделирование,

источником практической реализации которого являются изучаемые события на базе современных знаний и информационных технологий. При этом нельзя забывать, что в соответствии с рыночной концепцией саморегулирования и саморазвития хозяйствующих субъектов инвестиционно-инновационные проекты должны быть обоснованы плановыми и проектными разработками бизнеса. Главная роль здесь принадлежит системе критериев отбора нововведений (финансовым, научно-техническим, производственным и т.д.) (рис. 2).

В зависимости от сложившихся обстоятельств, сложностей разработок проектов и требований, критериальный отбор нововведений может быть разным, но для них характерен определенный порядок использования и выявления ситуации – обнаружение имеющегося преимущества или ограничения. По сути, система критериев отбора нововведений в экономике – это не только основа разработки инвестиционно-инновационных систем, но и выполнение научно-технических программ, которые могут обеспечить своевременное приобретение, рациональное размещение, справедливое распределение и эффективное использование материальных и нематериальных активов.

Для обеспечения эффективности инвестиционно-инновационных проектов необходимо выявить значения нижеследующих показателей: существующий уровень экономического (производственного и потребительского) потенциала и возможностей их реализации; обладание наиболее полными сведениями о действующих производственных планах и проектах бизнеса; ключевые моменты действующего финансового плана бизнеса – сведения о прибылях и убытках, движении денежных средств, изменения статей баланса; состояние действующего плана маркетинга – сбыт, спрос, цены.

Позитивная оценка эффективности инвестиционно-инновационных проектов во многом зависит от финансовых и прогнозных расчетов, от наилучших вариантов использования ресурсов за период осуществления проектов: определение производственной потребности в необходимых ресурсах в различные периоды времени; возможности покрытия долговых обязательств; уточнение перспективы формирования оптимальной структуры и стратегии развития капитала; динамика развития интеллектуальной деятельности отдельных сфер.

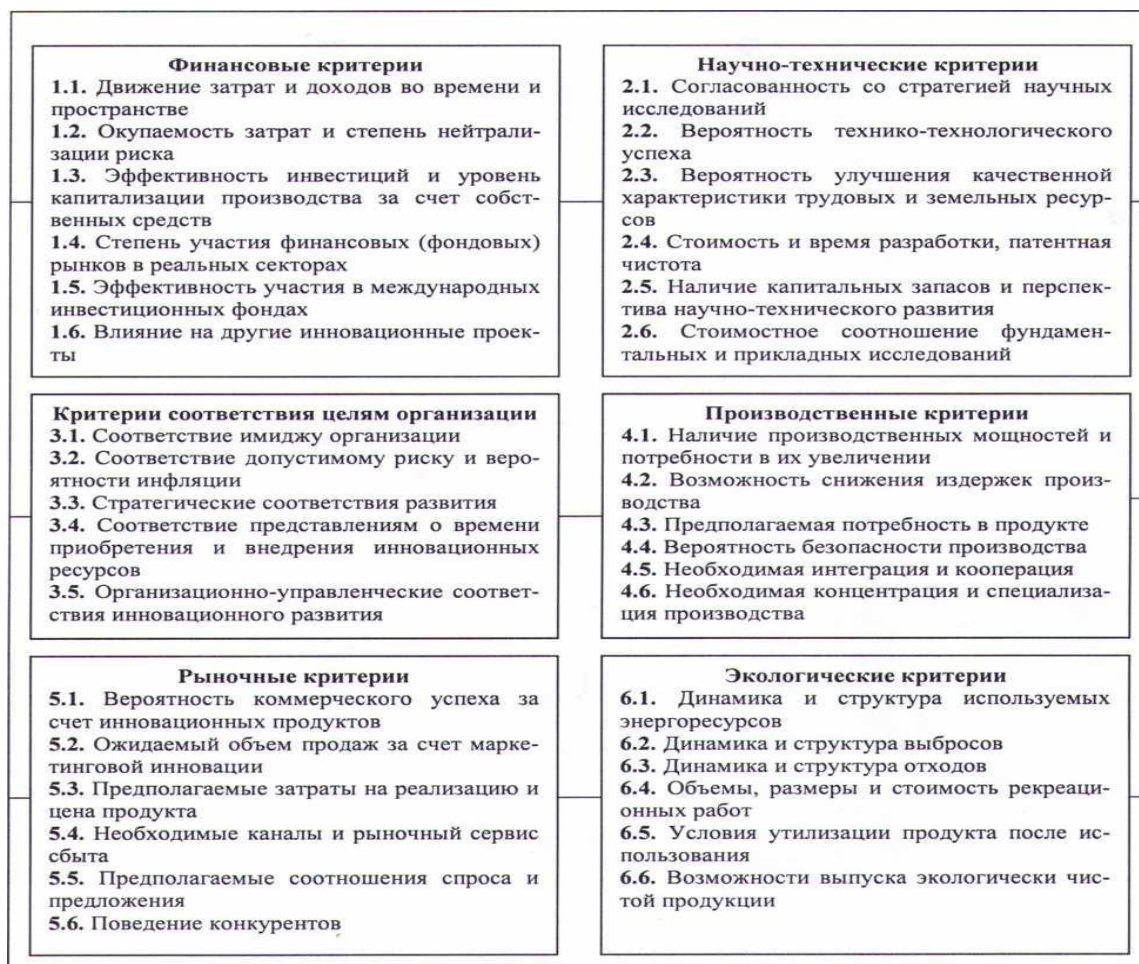


Рис. 2. Система критериев отбора нововведений

Учет вышеизложенных обстоятельств, как правило, предоставляет возможность дальнейшего улучшения условий оборота капитала, повышения степени ликвидности суммарных ресурсов для ускорения процессов реализации проекта.

В процессах формирования инвестиционно-инновационных систем немаловажная роль принадлежит модернизации заемных ресурсов, но их привлечение – не самоцель, а средство решения определенных инвестиционных или инновационных задач. Главная цель для заемщика состоит не в увеличении объемов заемных средств на основе высокой процентной ставки, а в привлечении значительной части этих ресурсов на льготных основах. Сегодня у большинства отраслей экономики сложная финансово-экономическая ситуация. Отсутствие ясных инвестиционных приоритетов и стратегий, а также «правил игры», обусловили некоторую размытость критериев отбора бизнес проектов. При систематическом недофинансировании и высоком инвестиционном риске, а также функциональной неопределенности предприятий не удастся обеспечить эффективность вкладываемых средств, финансируемых за счет заемных средств. Это является одним из самых узких мест, не позволяющем построить инвестиционно-заемные

системы экономики, реализовать лучшие варианты инновационной деятельности.

Инициатива создания данной системы экономики по долгосрочному заимствованию сталкивается с не очень удачной конъюнктурой на рынках заемных средств, так как приемлемые цены на них практически отсутствуют. Это требует проведения комплекса подготовительных работ, направленных на обеспечение высокой эффективности вложений за счет кредитных средств и своевременное исполнение долговых обязательств. Инвестиционно-заемная система экономики должна строиться на приоритетной основе следующих принципов:

- Займы должны представлять собой постоянный источник и устойчивый элемент инвестиционно-инновационной системы экономики как целостного звена. Заемщикам необходимо иметь такую организацию и совершенное управление производством, при котором они смогли бы координировать свои усилия для получения высокого дохода и погашения займа. Иными словами, роль управления долговыми обязательствами заключается не только в формировании инвестиционного портфеля (в установлении оптимальной пропорции между кратко-, средне- и долгосрочными заемными ресурсами), но и в обеспечении высокой ликвидности заемных ре-





сурсов и в поддержании требуемой ритмичности их погашения.

- Долгосрочная финансовая задача экономики должна становиться важной частью консолидированных бюджетных процессов, в которых инвестиционно-заемные обязательства выступают в качестве составляющих. Это требует проведения глубокого анализа и сопоставления расчетных показателей по обоснованию планов предприятий и бизнеса, таких как: доходы, расходы, стоимость обслуживания долга, отдача займа и общие инвестиции, которые позволяют обнаружить существующий набор допущений по займам.

- Все расходные процедуры, связанные с приобретением, использованием и обслуживанием заемных средств, следует сопоставить с их реальным экономическим эффектом, полученным по итогам последовательной реализации проекта. Это позволяет выявить значение заемных средств в основных направлениях производственных сфер и определить существующее место в процессе формирования инвестиционно-инновационных систем экономики.

- Инвестиционно-заемная система должна стать как важным источником инновационного процесса, так и неотъемлемой частью выполнения социально-экономических задач в экономике. При этом результативность реализуемых проектов должна привести к созданию предпосылок, которые укрепят основу конкурентных позиций товаропроизводителей, разрешат проблемы занятости, увеличат доходы предприятий и выполняют важнейшие экологические и инфраструктурные задачи.

- Следует ввести прозрачную систему управления и планирования по займам, идентифицировать имеющиеся обязательства заемщика: проценты, основные суммы, сроки платежа (с учетом возможной финансовой трансформации и ожидаемого изменения масштабов цен, курсов валют и т.д.) в соответствии с наличием денежных и капитальных запасов предприятий с целью измерения их платежеспособности. При этом элементы системы управления должны отражать систематически проводимый курс с наличием расчетных обоснований.

- Органам исполнительной власти следует делегировать необходимые полномочия, связанные с оценкой и отбором инвестиционно-заемных проектов в рамках принятой политики, а сама политика, определяющая набор критериев и методов оценки, должна быть одобрена органами законодательной власти. Здесь критерии отнесения проектов к категории крупных важно дифференцировать по отраслям и зонам.

Приведенные принципы не ограничиваются только формированием инвестиционно-заемных систем экономики, поскольку в зависимости от финансовых, хозяйственных и админи-

стративных обстоятельств они могут быть изменены. Основными источниками инвестиционно-заемных систем выступают не только долгосрочные консолидированные бюджетные и внебюджетные целевые ресурсы, но и средние и краткосрочные региональные, федеральные и иностранные банковские кредиты.

Оценочная характеристика кредитных отношений является необходимым ресурсом выявления состояния инвестиционно-инновационной системы экономики, которая базируется на анализе трех основных групп факторов, и кредитный рейтинг которой выступает в качестве следующих определителей:

Первый – состояние консолидированной бюджетной системы в процессе кредитования и возможности погашения долговых обязательств – финансовые составляющие кредитного рейтинга: доходы бюджетов (налоговые, таможенные и другие фискальные доходы); денежные доходы предприятий; различные финансовые трансферты и трансферты капитала «продуктивных» сфер; удельный вес долговых обязательств; дефицит и пр.

Второй – динамика изменения экономического потенциала отраслей и предприятий или рейтинг инвестиционной привлекательности: темпы роста производства, величина привлеченных реальных и финансовых инвестиций, динамика доходов на душу работников, темпы роста потребительского спроса на инвестиции, динамика задолженности по заработной плате и различные неплатежи и т.д.

Третий – состояние внешней (конъюнктурной) и внутренней финансовой среды экономики: связи и возможности участия на рынках капитала и возможности банков в предоставлении различных депозитариев, в том числе сбережений населения, связи с внешними (иностранскими) инвестиционными фондами и возможностями их привлечения в реальные сектора, степень интеграционных отношений с топливно-энергетическими комплексами (ТЭК) и другими сферами природно-ресурсных сфер.

Важно подчеркнуть, что сегодня одной из основных причин несостоятельности периодической модернизации инвестиционно-инновационных систем экономики является слабое регулирование финансовых структур, недостаточное инвестирование его отраслей бюджетной сферой и банковско-кредитными учреждениями. Другой причиной этого является неблагоприятная конъюнктура рыночной среды и практическое бездействие и несоответствие саморегулирующего хозяйственного механизма предприятий рыночным требованиям. Следовательно, «уход» многих банков из кредитных взаимоотношений с реальными секторами экономики и несоответствие их функциональных взаимодействий (высокий риск для банков, отсутствие

устойчивого дохода предприятий и т.д.) породили множество негативных явлений.

Отсюда следует вывод, что целенаправленное «подавление» со стороны банков потребительского спроса предприятий приводит к уменьшению объема их капитальных запасов и падению кредитоспособности. По существу, такого рода кредитное «блокирование» носит крайне негативный характер, разрушает основу стратегических направлений банковской и производственной деятельности, снижает темпы не только ликвидности ресурсов, как в производственных, так и в банковских сферах, но и формирование полноценной инвестиционно-инновационной системы экономики. Следовательно, «мягкая кредитно-денежная политика (низкая процентная ставка) приводит к увеличению инвестиций и расширению производства; жесткая кредитно-денежная политика (высокая процентная ставка) «душит» инвестиции и сдерживает производство» [8, с. 181].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. При моделировании инвестиционно-инновационной системы следует обратить внимание на улучшение финансово-экономических отношений между внешней и внутренней средой, улучшить характеристики основных элементов организационно-управленческих систем экономики: определить состав и размеры подразделений; достичь тесной связи между основными элементами данных систем; обеспечить внутрихозяйственное планирование и прогнозирование, проведение анализа, учета и контроля над производственными и финансовыми показателями; сопоставить и выстроить внутрихозяйственные факторы, стимулирующие рост производства и производительности труда.

Это требует проведения глубокого анализа ключевых производственных компонентов хозяйствующих субъектов: количественная и качественная характеристика капитальных запасов предприятий; профессиональный состав работников и их эффективная расстановка; имущественные пай и земельные доли предприятий; воздействие экономических инструментариев, используемых для планирования и прогнозирования производства (нормативы, цены; тарифы, налоги, пошлины и т.д.); степень использования инновационных продуктов подразделений; уровень развития производства и спроса и т.д.

В обобщенном представлении, модернизация инвестиционно-инновационной системы экономики представляет собой совокупность ключевых перемен, которые создают необходимые предпосылки перевода экономических объектов из существующего состояния в новое, предусмотренное долгосрочными проектами и программами - прогрессивное изменение всех действующих параметров отраслей, подотраслей и видов деятельности. Он влечет за собой колос-

сальные прогрессивные изменения: достижение положительных результатов в сферах производства; улучшение конкурентной среды и состояния рынков; обеспечение компетентности персонала и информационной базы; качественное диагностирование финансово-хозяйственной деятельности предприятий; выбор стратегии долгосрочного развития всех сфер; активизация процессов эффективного использования экономических и других потенциалов и т.д. Данная система способна создавать благоприятную атмосферу, соответствующую позитивным переменам не только в общеэкономической деятельности, но и в социальной, экологической, инфраструктурной и демографической ситуации.

Существующий сегодня мировой экономический кризис требует активного проведения модернизации в экономике, особенно в ее инвестиционно-инновационной системе, без чего не возможно перейти на интенсивно инвестиционный путь развития, обеспечить экономическую активность конкретных отраслей и предприятий на длительный период времени. Это тесно привязано к управленческим имитационным моделям, которые могут способствовать ускоренному переводу экономики на траектории динамичного развития на основе инноваций. Не смотря на то, что динамика производства важнейших видов продукции в отдельных отраслях имеет определенные колебания, очевидным и решающим фактором роста их производства может стать конъюнктура цен на мировых рынках сырья (нефть, газ, лес и др.).

Дело в том, что современная хозяйственная динамика больше всего напоминает «одностороннее» развитие экономики, характеризующееся минимальным уровнем диверсификации экспортных товаров с преобладанием в их составе топливных и сырьевых ресурсов. Внешнеэкономическая конъюнктура природно-ресурсного сектора постепенно ведет к сужению рамок хозяйственной деятельности и в других отраслях. За ошибками в выборе отраслевых приоритетов идет неудачное построение конкретных хозяйственных и инвестиционных моделей структурного преобразования и управления экономикой, а дискуссия по поводу ускорения экономического роста затрагивает лишь ограниченный перечень отраслей и видов деятельности.

Задачи обеспечения динамической сбалансированности межотраслевых экономических отношений неизмеримо сложнее, чем обеспечение эффективности отдельных отраслей или предприятий. Большую сложность здесь вызывает проблема несоответствия между динамикой выделяемых инвестиций и применяемых достижений НТП, что и требует особого подхода при формировании инвестиционно-инновационной системы экономики. В целом обеспечение динамической сбалансированности экономики осо-





бенно затруднено в области синхронизации затрат и результатов, отдаленных не только длительностью локальных инвестиционных циклов и сроков службы средств, но и намного большей длительностью всего хозяйственного оборота. Это предъявляет особые требования к разработке методических рекомендаций, вариантов и нормативных материалов, определяющих основные принципы управления инвестиционно-инновационной деятельностью с учетом имеющейся типологии и видов хозяйствования.

Конструктивные элементы, входящие в конкретную хозяйственную систему, имеют очень широкий спектр, всегда опираются на общесистемную технологию формирования и управления инвестиционно-инновационной системой. Становится очевидным, что управление полноценным технологическим циклом «наука-производство-рынок», ориентированное на эффективное движение главных стадий: финансовой, научно-технической, производственной и рыночной, исключительно более важное, чем управление сферами по отдельности. Поэтому модернизация инвестиционно-инновационной системы в экономике может быть рассмотрена с разных позиций и с разной степенью детализации, поскольку принципы действия данной системы отражаются как в многоуровневых связях, так и на различных стадийных интервалах.

По своей сути, реальный сектор экономики характеризуется не только сферой производства и реализации товаров, но и степенью участия в финансовых рынках, динамикой инвестирования, степенью применения результатов инноваций. Системный подход к анализу инновационных проблем предусматривает использование многоуровневой стратификации экономики, проведение комплекса научно-обоснованных макро, мезо- и микроэкономических мер эффективного управления инвестиционно-инновационной системой. С этой точки зрения, модернизация инвестиционно-инновационной системы – понятие гораздо более широкое, чем представлялось ранее. Включение его в экономическую систему дает возможность раскрыть объективную природу происходящих радикальных изменений в логике, структуре и содержании всех основных составляющих экономической деятельности.

Резюмируя, отметим, что для поэтапного вывода экономики из кризисного состояния самым прогрессивным и надежным вариантом является формирование и периодическая модернизация инвестиционно-инновационной системы – реализация достижений научно-технического, передового опыта в производстве. Это означает, что императив уравнивания технико-технологической отсталости отдельных отраслей, улучшения качественных характеристик кадрового персонала, а также перехода на новые фор-

мы рыночного функционирования тесно связан с решением триединой задачи: достижение нестационарного темпа инвестиционно-инновационной деятельности; повышение контрольной роли государства в бюджетном финансировании отсталых отраслей и увеличении их возможности активно использовать достижения НТП; формирование и укрепление институциональных и правовых основ для устранения опасных межотраслевых финансово-инвестиционных противоречий.

Следовательно, в среде экономических понятий «модернизация инвестиционно-инновационной системы» занимает свое существенное место и выражает собой более расширенную трактовку дефиниций экономической теории и конкретных практических задач, рассматриваемых с различных позиций и меняющихся ценностей экономической системы. С переходом на новые условия хозяйствования появляются совершенно новые подходы к разработке и развитию инвестиционно-инновационной деятельности, которые вынуждают предпринимателей коренным образом менять принятый стиль управления – переходить на совершенно иные формы экономической деятельности, которые становятся более значимыми в части повышения роли интеллектуального капитала, профессиональной компетентности персонала. Высокая конкуренция на товарных рынках сегодня поставила перед их субъектами главную задачу: для того, чтобы успешно развиваться, необходимо провести периодическую модернизацию инвестиционно-инновационной системы экономики на основе прогрессивных методов управления.

Литература

1. Минниханов Р.Н., Алексеев В.В., Файзрахманов Д.И., Сагдиев М.А. Инновационный менеджмент в АПК. – М.: Изд-во «МСХА», 2003. – 432 с.
2. Силин А.Н., Татаркин А.И. Методологические основы экономического роста/ В кн. «Приоритеты социально-экономического развития регионов: вопросы теории, методологии, практики». – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2000. – 503 с.
3. Гончар К.Р., Иванова Н.И. Критические технологии как метод формирования системы государственных приоритетов/ В кн. «Инновационные приоритеты государства». – М.: Наука, 2005. – 274 с.
4. Румянцев А.А. Научно-инновационная деятельность/ В кн. «Научно-инновационная сфера в регионе: проблемы и перспективы развития». – СПб.: Наука, 1996. – 194 с.
5. Акимов Н.И. Политическая экономия современного способа производства/ Кн. 3, «Макроэкономика и микроэкономика: динамичный подход». – Часть II «Экономика в целом». – М.: ЗАО, Изд-во «Экономика», 2005. – 255 с.

6. Гончар К.Р., Иванова Н.И. Критические технологии как метод формирования системы государственных приоритетов/ В кн. «Иновационные приоритеты государства». - М.: Наука, 2005. - с. 62-63.

7. Павлов К. Рыночные отношения: методология моделирования/ В кн. «Социально-экономические модели в современном мире и путь России». – Кн. 2, «Социально-экономические модели (из мирового опыта)». - М.: Экономика, 2005. - 909 с.

8. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. - Баку, 1992. Т. 2, - 400 с.

References

1. Minnixonov R.N., Alekseev V.V., Fajzrahmanov D.I., Sagdiev M.A. Innovacionny'j menedzhment v APK. – М.: Izd-vo «MSXA», 2003. - 432 s.

2. Silin A.N., Tatarkin A.I. Metodologicheskie osnovy' e'konomicheskogo rosta/ V kn. «Prioritety' social'no-ekonomicheskogo razvitiya regionov: voprosy' teorii, metodologii, praktiki». – Ekaterinburg: IE' UrO RAN, 2000. - 503 s.

3. Gonchar K.R., Ivanova N.I. Kritiche-skie tehnologii kak metod formirovaniya sistemy' gosudarstvenny'x prioritetov/ V kn. «Innovacionny'e prioritety' gosudar-stva». - М.: Nauka, 2005. - 274 s.

4. Romyancev A.A. Nauchno-innovacionnaya deyatel'nost' / V kn. «Nauchno-innovacionnaya sfera v regione: problemy' i perspektivy' razvitiya». - SPb.: Nauka, 1996. - 194 s.

5. Akimov N.I. Politicheskaya e'kono-miya sovremennogo sposoba proizvodstva/ Kn. 3, «Makroe'konomika i mikro'e'konomika: dinamichny'j podxod». - Chast' II «E'konomika v celom». - М.: ЗАО, Izd-vo «E'konomika», 2005. -255 s.

6. Gonchar K.R., Ivanova N.I. Kritiche-skie tehnologii kak metod formirovaniya sistemy' gosudarstvenny'x prioritetov/ V kn. «Innovacionny'e prioritety' gosudar-stva». - М.: Nauka, 2005. - s. 62-63.

7. Pavlov K. Ry'nochny'e otnosheniya: metodologiya modelirovaniya/ V kn. «Social'no-ekonomicheskие модели в современном мире и put' Rossii». – Кн. 2, «Social'no-e'konomicheskие модели (iz mirovogo opy'ta)». - М.: Экономика, 2005. - 909 s.

8. Makkonnel K.R., Bryu S.L. Ekono-mika: principy, problemy i politika. - Baku, 1992. Т. 2, - 400 s.

Мустафась А. А., Гаджиев Ю. А., Спирягин В. И.

Методологічні аспекти модернізації інвестиційно-інноваційної системи економіки

Надано науковий підхід до розв'язання задачі розробки методологічних аспектів модернізації інвестиційної та інноваційної системи в економіці. Модернізація інвестиційно-інноваційної системи економіки представлена як сукупність ключових змін, які створюють необхідні передумови перекладу економічних об'єктів з існуючого стану в нове, передбачене довгостроковими проектами і програмами – прогресивне зміна всіх діючих параметрів галузей, підгалузей і видів діяльності. Запропоновано умови функціонування та цілісності інноваційної діяльності.

Ключові слова: модернізація, система, інновації, інвестиції, новизна, науковий підхід.

Mustafayev A. Gadzhiev Yo., Spiriyahin V.

Methodological aspects of modernization investment and innovation economy system

Outlined the scientific approach to the problem of development of methodological aspects of the modernization of the system of investment and innovation in the economy. Modernization investment and innovation economy system is represented as a set of key variables that create the necessary conditions of transfer of economic objects of the current state to a new, long-term provided for projects and programs - a progressive change in all sectors of the current profile, sub-sectors and activities. The conditions for the functioning and integrity of innovation.

Keywords: modernization, system innovation, investment, innovation, scientific approach.

Рецензент: Фаузер В. В. – доктор економічних наук, професор, заведуючий відделом соціально-економічних проблем Інститута соціально-економічних і енергетических проблем Севера Коми научного центра Уральського відделення Російської академії наук, г. Ськтывкар, Республіка Коми, Росія.

Reviewer: Fauzer V. – Doctor of economics siense, Professor, Head of socio-economic problems Department of the Institute for Socio-economic and of the energy problems of the North, Komi Scientific Center, Russian Academy of Sciences, Syktyvkar, Komi Republic, Russia.

e-mail: fauzer@iespn.komisc.ru

*Статья подана
15.02.2013 г.*



ОБГРУНТУВАННЯ ВТРАТ КРАЇНИ ВІД МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Наведено авторське бачення втрат країни від запровадження нею митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Розроблена аналітична модель втрат країни від запровадження митно-тарифного регулювання з урахуванням рівнозначності грошових одиниць вимірювання отриманого ефекту для кожної з груп оцінювання: суспільства, країни, споживачів, платників податків. Графічно та емпірично доведено існування адміністративної вартості кожного митно-торговельного бар'єру. Охарактеризовано низку причин постійної недооцінки реакції обсягу імпорتنих операцій на зміну світових цін.

Ключові слова: митний тариф, регулювання, витрати, споживчий попит, рейтинг, бюджет, валовий внутрішній продукт, валовий регіональний продукт.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку багатополярного світу жодна країна не здатна розвиватися ізольовано. Посилення інтеграційних процесів на макро- та мікрорівні пояснюється зростаючою взаємозалежністю економічних відносин окремих країн і має прояв в укладанні багатосторонніх угод щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Однак пріоритетним принципом формування та розвитку зовнішньої політики України є суверенітет та дотримання національних інтересів.

Наразі політика митного регулювання виступає не лише як інструмент та провідник зовнішньоекономічної діяльності, а й має важливіше значення, стаючи регулятором і засобом формування нових економічних відносин та зв'язків. Опанування методів та принципів митного регулювання набуває особливої актуальності в сучасних умовах, оскільки його об'єктивно зростаюча роль у внутрішньоекономічних процесах та розширення діапазону його впливу на зовнішньоекономічну діяльність зумовили, в свою чергу, необхідність підходу до регулювання всього складного та неоднорідного комплексу відносин, пов'язаних безпосередньо з реалізацією митної справи. Врахування цих обставин є необхідною умовою проведення ефективної митної політики. Кількісне зростання зовнішньоекономічних зв'язків, суттєві якісні зміни вимагають активного втручання держав у

процес регулювання цієї діяльності з метою оптимізації, підвищення ефективності засобів, форм та інструментів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні наукові розробки щодо митного регулювання достатньо висвітлюють питання митного оформлення, митно-тарифного регулювання, проблем приєднання України до СОТ, що наведені у дослідження Бакуменко Д. [1, с. 10-12], Буланого О. О. [2, с. 7-14], Вишневського В.П. [3, с. 28-35], Данченко В. [4, с. 65-75], Приймаченко Д. [9, с. 3-8] та інших авторів. Однак, попри все представниками вітчизняної бюджетно-податкової науки не приділено належної уваги питанням фінансових втрат країни при впровадженні певного виду митного тарифу.

Мета статті. Узагальнюючи результати впливу митно-тарифного регулювання на вітчизняних споживачів, національних виробників і дохід держави, проведемо оцінювання сумарного впливу тарифного захисту на країну, що здійснює імпорتنі операції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аналізу впливу митно-тарифного регулювання запровадимо певні обмеження до розробленої аналітичної моделі. Насамперед, необхідно з'ясувати, наскільки рівнозначними є ті грошові одиниці, якими вимірюється ефект для кожної групи, яких стосуються зміни від введення тарифів. Адже важли-



вою є і суб'єктивна оцінка значущості кожної з таких груп.

Для спрощення попередніх суджень, зазначимо, що кожна грошова одиниця рівноцінна як для сторони, що виграла, так і для тієї, що програла.

Беручи до уваги критерій рівнозначності грошей, митний тариф слугуватиме джерелом чистих втрат не лише для країни, що здійснює імпорт, а й для всього світового господарства. Відомо [10, с. 201], що втрати споживачів у грошовому

виразі перевищують вигреш виробників. Наочно таке співвідношення наведено на графічній інтерпретації (рис. 1).

Окрім того, очевидно й те, що держава також отримує певний дохід від введення національних тарифів (ділянка *c*). Однак ліва частина графіка свідчить, що грошовий вираз збитків споживачів все ж таки перевищує сумарну величину доходу виробників та імпортерів зборів, що надходять до бюджету держави.

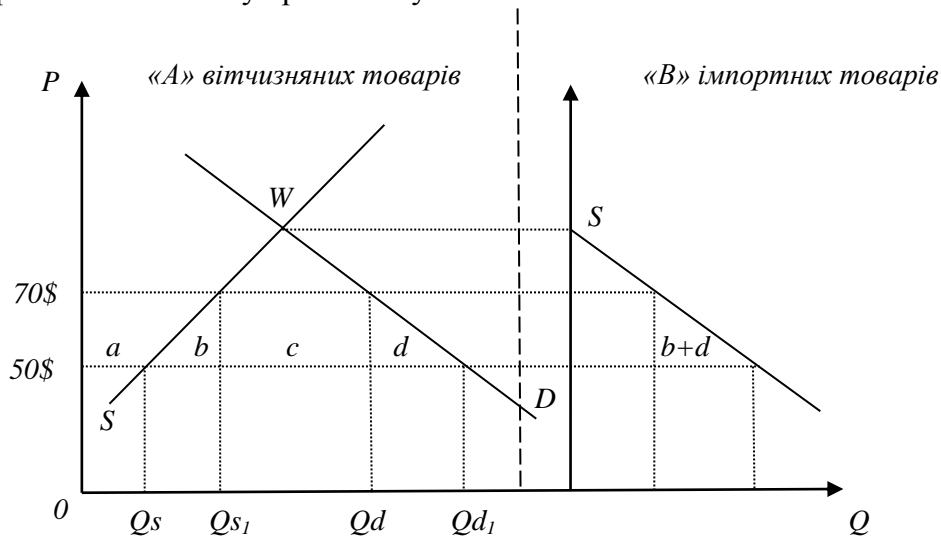


Рис. 1. Графічна інтерпретація витрат країни від впровадження митно-тарифного регулювання

Джерело: розроблено автором

Збитки, які завдаються державі, можна визначити іншим способом. Права частина рис. 1 відображає ринок імпортованих товарів. Крива попиту на цьому ринку показує, на яку величину попит перевищує пропозицію за кожного рівня цін.

Ця величина вираховується відніманням внутрішньої пропозиції від внутрішнього попиту за кожного рівня цін (тобто по горизонталі), оскільки імпорт дорівнює попиту мінус внутрішня пропозиція. Оскільки ділянки *b* і *d* утворюються за одного й того ж рівня тарифів і відображають відповідно заміщення імпорту вітчизняним виробником і загальне зниження попиту, ділянка (*b + d*) складає трикутник, висота якого дорівнює розміру тарифу, а основа — загальному скороченню імпорту (права частина графіка).

Витрати країни від введення тарифу, графічно зображені на рис. 1 можна оцінити й емпірично. Для цього необхідно знати розмір митного тарифу і величину скорочення імпорту внаслідок введення тарифу. Такий аналіз можна здійснити шляхом визначення відносного зростання ціни, що відбулося за введення тарифу, початкового рівня ціни імпорту й еластичності імпорту від ціни, тобто чисті втрати країни від введення митного тарифу можна вирахувати, користуючись інформацією, що стосується лише імпорту.

Проаналізуємо економічний зміст твердження щодо переваг від міжнародної торгівлі і спеціалізації, втрачених внаслідок введення тарифу. Ділянка *d*, яку часто називають споживчим ефектом тарифу, характеризує втрати, які несе





споживач країни, що здійснює імпорт, у результаті вимушеного зниження споживання.

Споживачі згодні заплатити за додаткову кількість імпорتنих товарів (d) суму в межах 70 \$, але митний тариф не дозволяє їм придбати їх за ціною, нижчою за 70 \$. Втрати споживачів (ділянка d) — абсолютний збиток, елемент загальної неефективності, спричиненої впровадженням митного тарифу.

Ділянка b свідчить про скорочення добробуту, зумовлене тим, що споживчий попит переключається з дешевшої імпортної продукції на дорожчу вітчизняну. Тариф стимулює зростання вітчизняного виробництва, яке заміщує імпорт, на величину $Q_s Q_{s_1}$. Передбачається, що внутрішня крива пропозиції, вона ж крива граничних витрат, має позитивний кут нахилу, тобто зміщується догори. Отже, виробництво кожного наступної одиниці продукції обходиться все дорожче, збільшуються витрати виробництва з 50 \$ до 70 \$. Споживачі платять за одиницю продукції понад 50 \$, які можна було б їх придбати за кордоном. Ці додаткові витрати, зумовлені зміщенням у бік дорожчого вітчизняного виробництва, складають виробничий ефект митного тарифу. На графіку — це ділянка b , яка також характеризує абсолютні витрати або ж частку, що платить споживач, яка не надходить ні державі, ні виробнику, тобто є різницею між витратами, обумовленими відволіканням внутрішніх ресурсів від іншої форми їх використання, і економією від того, що іноземним постачальникам не було сплачено за додаткову кількість одиниць продукції $Q_s Q_{s_1}$, недопоставлених у результаті дії митного тарифу. Таким чином, вигравш від зовнішньої торгівлі, втрачений із введенням торговельних обмежень, характеризується двома видами ефектів: ефект споживачів (ділянка d) і ефект виробників (ділянка b).

Початковий аналіз митного тарифу дозволяє розглядати ділянки b і d як чисті втрати від тарифу лише за певних пе-

редумов. Ключова передумова полягає в тому, що при зіставленні інтересів різних груп використовується критерій рівноцінності грошей. Саме за допомогою цього критерію ми доходимо висновку, що ділянки a і c , що відповідають споживчим втратам, повністю перекривають вигравш національних виробників (ділянка a) і величину митних зборів держави (ділянка c). Таким чином, тримаємо рівень чистих національних втрат — ділянка $(b + d)$.

Якщо вважати, що суспільство повністю задовольняє попит споживачів на даний товар і 1 \$ вигравшу виробника є важливішим, аніж 1 \$ споживчих втрат, то ділянки $(b$ і $d)$ не можна визнати як чисті втрати країни від митного тарифу. За логікою початкового аналізу митного тарифу, можемо встановити, у скільки разів кожний 1 \$ вигравшу виробників і держави вагоміше 1 \$ споживчих втрат, і застосовувати власний критерій до оцінювання впливу тарифу на окремі групи і визначення.

У проведеному аналізі використовується також низка інших застережень, що впливають на визначення ефекту від введення митного тарифу:

- передбачається, що країна, яка здійснює імпорتنі операції, сама не може впливати на рівень світових цін;

- аналіз проводиться без врахування балансу платежів між досліджуваними країнами, оскільки не враховується, що введення митного тарифу призведе до скорочення виплат іноземних постачальників. Насправді, зниження грошових витрат на придбання імпортної продукції тягне за собою або зміну курсу валют, або зміни платіжного балансу в напрямку додатного сальдо.

- аналіз здійснювався за припущення, що за умов вільної торгівлі вигравші і втрати окремих суб'єктів є одночасно вигравшами і втратами для суспільства в цілому. Лише введення митного тарифу стає фактором, що розмежовує суспільні й особисті інтереси.

Починаючи з кінця 50-х років, окремі економісти стали на практиці застосовувати різноманітні методи оцінки національних втрат від використання зовнішньоторговельних тарифів та інших торговельних обмежень [2, с. 7; 11]. Але сама процедура ґрунтувалась на встановленні ділянки аналогічної $b + d$ на (рис. 1). Подібні методи спираються на інформацію, що стосується обсягів імпорту, імпортного мита та інших митних бар'єрів, а також оцінки еластичності попиту за ціною для кожного імпортованого продукту.

Проте існує багато причин, які не дають можливості прийняти стандартну зміну ділянки $b + d$ за дійсну величину зміни національного добробуту, зумовленої тарифною політикою. Виникає необхідність коригування подібних змін, що потребує з'ясування причин, що їх зумовлюють. На нашу думку, одна з суттєвих причин полягає в тому, що більшість подібних змін виникають через недооцінку наслідків встановлення торговельних бар'єрів.

По-перше, економісти, які твердили, що чистий національний збиток від тарифу складає незначну величину, доходили такого висновку на підставі її зіставлення з розміром ВВП [2, с. 7; 3; 11]. Але ВВП є вартісним показником великого масштабу порівняно з яким інші, безумовно, «незначними». Зокрема, оцінка національного збитку для США розміром 1% ВВП складає водночас 10-20% всього імпорту країни [11].

Іншим аргументом є те, що втрати споживачів перевищують чисті національні втрати. Вважаємо, що цей аргумент є не зовсім коректним. Не слід забувати, що окремим групам торговельні бар'єри обходяться суттєво дорожче, ніж країні загалом. Найчастіше ці бар'єри чинять неоднозначний вплив на матеріальний стан окремих груп населення при цьому сукупний ефект може виявитися оманливо невеликим. Отже вплив торговельних бар'єрів, що полягає в перерозподілі до-

ходів всередині країни, перевищує їхній вплив на добробут нації загалом.

Слід також акцентувати увагу на тому, що кожен торговельний бар'єр має свою адміністративну вартість. Застосування митного тарифу передбачає на кордоні митні служби, що потребує певних витрат на зарплату. Таким чином, частина доходів від введення тарифу (на графіку це ділянка c), стає платою за саме існування цього торговельного обмеження. Проте праця людей, зайнятих на митниці, могла б бути використаною більш продуктивно. Тому частина коштів, що переходить від споживачів до держави, є суспільною втратою національних ресурсів. Це означає, що при розрахунку чистих національних втрат від митно-тарифного регулювання необхідно враховувати доходи від введення таких тарифів.

Крім того, протекціонізм стримує науково-технічний прогрес. Як правило, при оцінюванні наслідків впровадження тарифу припускається, що він ніяк не впливає на бажання національних виробників скорочувати витрати виробництва, що на графіку ілюструється зміщенням кривої граничних витрат донизу. Ця передумова може виявитися хибною. Багато дослідників вважають, що будь-який захист виробників знижує стимулюючі мотиви пошуку технологічних змін, які б дали змогу знизити витрати. Цій точці зору було протиставлено іншу, викладену в працях Й. Шумпетера і Дж. Гелбрейта [12; 13], а саме: великий обсяг валового прибутку, що потрапляє в розпорядження великих фірм, стає додатковими фінансовими ресурсами для здійснення науково-дослідних робіт і прискорення впровадження технологічних нововведень. Проте це твердження не було обґрунтовано емпіричними розрахунками.

Зрештою вплив впровадження митного тарифу на зміну обсягу імпорту може просто недооцінюватися. Оцінка впливу тарифу залежить від розміру відповідного йому скорочення обсягу імпорту. Але остання величина часто виявля-





ється заниженою. На нашу думку, існує низка причин постійної недооцінки реакції імпорту на зміну цін:

1) Звичайні статистичні оцінки еластичності імпорту за ціною виявляються, як правило, короткостроковими, які є нижчими за довгострокові.

2) Показники ґрунтуються на аналізі великих товарних груп, що призводить до недооцінки цінової чутливості імпорту окремих специфічних продуктів, які мають високий коефіцієнт взаємозамінності.

3) Процедура встановлення справжнього рівня імпортних цін часто виявляється некоректною, що знову ж таки призводить до заниження цінової (і тарифної) еластичності імпорту.

4) Складність у встановленні реального значення еластичності пов'язана з необхідністю одночасного врахування різних факторів, що часто зумовлює недооцінку впливу тарифів та цін на обсяг імпорту.

Отже, вплив митних тарифів на обсяг імпорту, як правило, недооцінюється, що, у свою чергу, призводить до заниження розміру чистого національного збитку від впроваджених тарифів.

Усі наведені зауваження щодо вдосконалення оцінки чистого національного збитку стосуються збільшення тарифного ефекту порівняно із попереднім рівнем. Проте можна навести низку прикладів, коли в результаті коригування тарифний ефект знижується.

Вже відзначалося, що початковий аналіз не враховує впливу митного тарифу на обмінний курс між валютами країн, залучених до торгівлі. Оскільки зв'язок між валютним курсом та тарифом — незначний, то навіть проблеми валютної і торговельної політики можна розмежувати. На нашу думку, цей фактор необхідно враховувати.

Припустимо, що тариф зумовлює скорочення імпорту. Отже, зменшуються і валютні платежі, оскільки імпортна ціна або залишилася попередньою (як передбачається в початковому аналізі), або

знизилася. Це означає, що розмір попиту на іноземну валюту, необхідну для придбання імпортних товарів, також зменшиться. Але така зміна валютного курсу, у свою чергу, вплине на розмір у гривнях національного експорту та імпорту. Якщо іноземцям прийдеться на кожен 1 грн вітчизняного експорту платити більшу суму своєї валюти, то попит на нього скоротиться, і ціна в гривнях експортних товарів може навіть дещо знизитися.

Аналогічно, іноземні товари в гривнях будуть дешевшими, ніж вони коштували спочатку, оскільки на кожен 1 грн тепер можна купити більше одиниць іноземної валюти. Таким чином, митний тариф може обмежувати зростання ціни імпорту у гривнях величиною меншою, ніж розмір самого тарифу. Якщо, наприклад, внаслідок введення 10 % тарифу вартість гривні в одиницях іноземної валюти збільшиться на 3 %, то внутрішня ціна імпортованого товару в гривнях зросте лише на 7 %.

Можна приблизно вирахувати й розмір зниження національного збитку, викликаний подібним взаємозв'язком тарифу й обмінного курсу. За запропонованою оцінкою цієї величини Джорджіо Басеві [14, с. 43], чистий ефект від тарифу знижується пропорційно до участі валютного курсу в тарифному ефекті. Наприклад, якщо 10 % тариф знизив ціну іноземної валюти в гривнях на 3 %, то кінцевий збиток від тарифу буде дорівнювати 70 % від величини чистого збитку, розрахованої звичайним способом (тобто як площа ділянок b і d). Чим меншою є частка в сумарному імпорті товарів, що підлягають обкладенню новим тарифом, тим меншою буде відповідна зміна обмінного курсу.

Вважаємо, що необхідно також акцентувати увагу на тому, що зміна рівня тарифу зумовлює втрати, викликані переміщенням виробничих ресурсів. Традиційний аналіз провадиться за припущення, що крива внутрішнього попиту збігається з кривою граничних витрат як для окремих фірм виробників, так і для

всього вітчизняного виробництва. Це припущення ґрунтувалось на тому, що будь-які трудові чи інші витрати, що використовуються при виробництві продукції, не є значним відлученням від якогось іншого їх використання, продуктивність якого приблизно дорівнювала б продуктивності в індустрії цієї продукції і оплачувалася на тому ж рівні. Тобто малось на увазі, що працівники, зайняті у виробництві цієї продукції, які отримують 20 грн за годину, могли б знайти іншу не гірше оплачувану роботу. На підставі цього припускалось, що витрати фірм, які виготовляють дану продукцію, дорівнюють середнім суспільним витратам.

Вважаємо, що це твердження не є коректним. Якщо в певній галузі виявилася б необхідність припинення найму робочої сили і вкладення матеріальних ресурсів, то цим працівникам не так вже й просто було б знайти собі таку роботу, де граничний продукт дорівнював би тій же величині. Стан, якого працівники набувають після звільнення, як правило, мало їх влаштовує, особливо, якщо нова робота пов'язана з необхідністю зміни місця проживання і спеціальності. Зазвичай звільнені працівники несуть значні матеріальні витрати в процесі пошуку нової роботи. Отже, витрати, пов'язані з необхідністю переміщення виробничих ресурсів (або структурні витрати), також мають братись до уваги при розрахунку чистого ефекту від зміни рівня тарифу.

Вплив структурних витрат на чистий національний збиток від тарифу залежить, насамперед, від того, вводиться новий митний тариф чи скасовується. Скасування імпортного мита, безумовно, призведе до звільнення працівників з галузей, що конкурують з імпортом. Працівники галузі будуть мати матеріальні збитки до того, доки не знайдуть собі нової роботи. Підприємці є цієї галузі також несуть втрати капіталу внаслідок більш високої конкурентоспроможності імпорту. Збиток, нанесений такій промисловості зняттям тарифу, є реальним

зниженням суспільного добробуту. Навіть, якщо платники податків через Державний бюджет і зможуть полегшити (а може, й повністю компенсувати) зниження доходів в даній галузі, втрати все ж залишаться, цього разу у вигляді податкового тягаря. Очевидно, що розмір цих втрат необхідно вирахувати із вигаду, отриманого суспільством у результаті скасування тарифу. В деяких випадках структурні витрати можуть повністю нейтралізувати позитивний ефект від зняття тарифу.

Водночас, врахування структурних витрат не зумовлює зниження національного збитку від введення нового тарифу. Новий тариф на імпортні товари не призведе до звільнення працівників. Навпаки, промисловість розширить випуск продукції і збільшить кількість зайнятих. У цьому разі структурні втрати матимуть інші галузі економіки. Однією з них є експортне виробництво, яке в результаті може скоротитися. Причин для цього декілька:

- новий імпортний тариф зумовить зростання обмінного курсу національної валюти і призведе до скорочення експорту;
- введення нового митного тарифу може спровокувати іноземні держави до вжиття відповідних протекціоністських заходів, спрямованих проти національного експорту, що може призвести до втрати робочих місць і доходів в експортних галузях.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, з урахуванням структурних витрат величина оцінки національного збитку від введення нового тарифу має збільшитися. Врахування таких «нюансів» при обґрунтуванні національного збитку від впровадження митного тарифу та інших торговельних бар'єрів — одна з актуальних проблем дослідників. Деякі аспекти митно-тарифного регулювання залишаються дискусійними — важко оцінити національні збитки кількісно, але, безсумнівно, ця проблема може бути розв'язана кори-



гунанням за допомогою запропонованих вище поправок.

Література

1. Бакуменко Д. Особливості митного оформлення іноземних інвестицій / Д. Бакуменко // Справочник економіста. – 2007. – № 7. – С. 10 – 12.
2. Буланій О. О. Світовий досвід сучасного митно-тарифного регулювання та застосування його в Україні / О. О. Буланій // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 9. – С. 7 – 14.
3. Вишневський В. П. Можливі наслідки зменшення експортного мита в рамках приєднання України до СОТ / В. П. вишневський // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 28 – 35.
4. Данченко В. Транспорт: що необхідно знати при організації міжнародних перевезень / В. Данченко // Податкове планування. – 2006. – № 11. – С. 65 – 75.
5. Жорін Ф. Л. Правові засади митної справи України: навч. посібник / Ф. Л. Жорін. – К.: Магістр-XXI сторіччя, 2005. – 382 с.
6. Митне регулювання в ЄС та в Україні: порівняльно-правове дослідження: наукове видання. – К.: Ніка-Прінт, 2005. – 831 с.
7. Митний кодекс України: закони і законодавчі акти / Інформаційно-правовий центр "Ксилон"; ред. В. М. Жилінков. – Харків: 2011. – 192 с.
8. Науменко В. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні: монографія / В. П. Науменко. – К.: Знання, 2004. – 403 с.
9. Приймаченко Д. До питання вдосконалення провадження у справах про порушення митних правил / Д. Приймаченко // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 3. – С. 3 – 8.
10. Гребельник О. П. Основи митної справи : навч. посібник / О. П. Гребельник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 600 с.
11. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля: навч. посібник / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2001. – 448 с.

12. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку / Й. Шумпетер. – М.: Директ-Медиа, 2007 – 400 с.

13. Galbraith J. K. The New Industrial State, Prinseton University Press, 2007, 520 p.

14. Шкуропат А. В. Мировая экономика / А. В. Шкуропат, М. В. Терский, ред. Л. И. Александрова. – Владивосток: ДВТИ, 2003. – 158 с.

References

1. Bakumenko D. Osoblyvosti mytnoho oformlennya inozemnykh investytsiy / D. Bakumenko // Spravochnyk ekonomysta. – 2007. – № 7. – S. 10 – 12.

2. Bulanyy O. O. Svitovyj dosvid suchasnoho mytno-taryfnoho rehulyuvannya ta zastosuvannya yoho v Ukraini / O. O. Bulanyy // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2006. – № 9. – S. 7 – 14.

3. Vyshnevs'kyj V. P. Mozhlyvi naslidky zmeshennya eksportnoho myta v ramkakh pryednannya Ukrainy do SOT / V. P. vyshnevs'kyj // Finansy Ukrainy. – 2007. – № 1. – S. 28 – 35.

4. Danchenko V. Transport: shcho neobkhidno znaty pry orhanizatsii mizhnarodnykh perevezen' / V. Danchenko // Podatkove planuvannya. – 2006. – № 11. – S. 65 – 75.

5. Zhorin F. L. Pravovi zasady mytnoi spravy Ukraini: navch. posibnyk / F. L. Zhorin. – K.: Mahistr-KHKHI storichcha, 2005. – 382 s.

6. Mytne rehulyuvannya v YES ta v Ukraini: porivnyal'no-pravove doslidzhennya: naukove vydannya. – K.: Nika-Print, 2005. – 831 s.

7. Mytnyj kodeks Ukrainy: zakony i zakonodavchi akty / Informatsiyno-pravovyj tsentr "Ksyron"; red. V. M. Zhylinkov. – Kharkiv: 2011. – 192 s.

8. Naumenko V. P. Mytne rehulyuvannya zovnishn'oekonomichnoi diyal'nosti v Ukraini: monohrafiya / V. P. Naumenko. – K.: Znannya, 2004. – 403 s.

9. Pryymachenko D. Do pytannya vdoskonalennya provadzhennya u spravakh pro porushennya mytnykh pravyl / D. Pryymachenko // Pidpryyemnytstvo,



hospodarstvo i pravo. – 2007. – № 3. – S. 3 – 8.

10. Hrebel'nyk O. P. Osnovy mytnoi spravy : nav. posibnyk / O. P. Hrebel'nyk. – K.: Tsentr navchal'noi literatury, 2003. – 600 s.

11. Tsyhankova T. M. Mizhnarodna torhivlya: navch. posibnyk / T. M. Tsyhankova, L. P. Petrashko, T. V. Kal'chenko. – K.: KNEU, 2001. – 448 s.

12. Shumpeter Ё. Teoryya ékonomycheskoho razvytyya / Ё. Shumpeter. – M.: Dyrekt-Medya, 2007 – 400 s.

13. Galbraith J. K. The New Industrial State, Prinseton University Press, 2007, 520 p.

14. Shkuropat A. V. Myrovaya ékonyka / A. V. Shkuropat, M. V. Terskyÿ, red. L. Y. Aleksandrova. – Vladyvostok: DVTY, 2003. – 158 s.

Лихоносова А. С.

Обоснование потерь страны от таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности

Предоставлено авторское обоснование потерь страны от введения ею таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. Разработана аналитическая модель потерь страны от введения таможенно-тарифного регулирования с учетом равнозначности денежной единицы измерения полученного эффекта для каждой из групп оценки: общества, страны, потребителей, налогоплательщиков. Графически и эмпирически доказано существование административной стоимости каждого таможенно-торгового барьера. Охарактеризованы ряд причин постоянной недооценки реакции объема импортных операций на смену мировых цен.

Ключевые слова: таможенный тариф, регулирования, расходы, потребительский спрос, рейтинг, бюджет, валовой внутренний продукт, валовой региональный продукт.

Likhonosova G.

Rationale for loss of country customs tariff foreign trade regulation

An author's vision of the country's losses from the introduction of its tariff structure re-hulyuvavnnya external activities. An analytical model of the loss of the country from the introduction of customs and tariff regulation based on equivalence of the monetary unit of measurement obtained effect for each group evaluation: society, country, consumers, taxpayers. Graphically and empirically prove the existence of the administrative cost of each customs and trade barriers. We characterize a number of reasons constant underestimation of the reaction volume of import operations to change the world price.

Keywords: customs tariff regulation, costs, consumer demand, rating, budget, gross domestic product, gross regional product.

Рецензент: Ходаківський Є. І. – доктор економічних наук, Заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри «Економічна теорія» Житомирського національного агроекологічного університету, м. Житомир, Україна.

Reviewer: Khodakivskiy E. – Professor, Ph.D. of Economic, Honored Scientist of Ukraine, professor of Economic theory Department Zhytomyr National Agroecological University, Zhytomyr, Ukraine.

e-mail: ecos@znau.edu.ua

*Стаття подана
20.02.2013 р.*



СУБОРДИНАЦІЯ КАТЕГОРІЇ «БЮДЖЕТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ»

В статті розглянуто проблему бюджетного регулювання в структурі фінансового регулювання, в межах яких бюджетне регулювання розглядається як система територіального перерозподілу валового регіонального продукту, створеного на його території, отримання кожним регіоном його відповідної частки, що спрямоване не лише на вирівнювання їх фінансових можливостей через бюджет, а на досягнення збалансованості фінансового потенціалу регіонів і населених пунктів; розмежовано поняття бюджетне регулювання, фінансове вирівнювання та міжбюджетні відносини; проведено аналіз останніх наукових досліджень, систематизовано та узагальнено висновки щодо сутності поняття «бюджетне регулювання».

Ключові слова: бюджетне регулювання, фінансове регулювання, валовий регіональний продукт, бюджет, фінансовий потенціал, фінансове вирівнювання, міжбюджетні відносини.

Постановка проблеми. Державне регулювання економіки є частиною процесу відтворення та направлене на стимулювання економічного зростання та розвитку регіонів. Досвід історичного розвитку свідчить про те, що кількість методів державного регулювання постійно зростає. Основним ідеологом теорії і практики регулювання економіки за допомогою державних фінансів є англійський економіст Дж. Кейнс, фінансова концепція якого передбачає: неспроможність ринку здійснювати саморегулювання економіки та доцільність активного втручання держави в економіку [1 с. 185]. Не менш важливим є внесок американського економіста П. Самуельсона, прихильника теорії змішаної економіки: поєднання ринкового регулювання з державним впливом на економіку [2 с. 326-327], відомого як автора наукової праці «Чиста теорія державних видатків», яка є розвитком концепції «державних послуг». В 1939 році було надруковано основоположну статтю Р. Масгрейва «Теорія добровільного обміну в суспільних фінансах», що заклала підвалини теорії суспільних благ. Найважливіша його праця «Теорія суспільних фінансів» (The Theory of Public Finance, 1958) описувала поділ функцій держави на функції розміщення, розподілу та стабілізації [3 с. 14].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розробку теорії державного регулювання економіки зробили такі відомі українські вчені, як В. Андрущенко, В. Базилевич, О. Василик, В. Кравченко, Ц. Огонь, В. Опарін, К. Пав-

люк, Ю. Пасічник, Д. Полозенко, С. Слухай, В. Федосов, І. Чугунов та інші. На сучасному етапі загальноприйнятим став синтетичний погляд на ресурси, форми і результати діяльності держави крізь призму виробництва і обміну економічних благ, який викликає необхідність більш глибокого дослідження суспільних фінансів як окремої економічної категорії.

Метою статті є дослідження бюджетного регулювання в структурі фінансового регулювання, аналіз останніх наукових досліджень, систематизація сутності категорії «бюджетне регулювання» та субординація понять бюджетне регулювання, фінансове вирівнювання та міжбюджетні відносини

Виклад основного матеріалу дослідження. За організаційною побудовою бюджет – це центральна ланка фінансової системи суспільства, основна ланка державних фінансів, яка має власну структуру відображену у бюджетній системі [4 с. 588]. Бюджетна політика – діяльність органів державної влади, державного управління та місцевого самоврядування, спрямована на визначення стратегічної мети, напрямів, завдань і пріоритетів розвитку бюджетних відносин, засобів бюджетної тактики для їхнього досягнення, а також застосування цих засобів [4 с. 589]. Бюджетне регулювання – механізм територіального перерозподілу валового регіонального продукту, створеного на його території, отримання кожним регіоном його відповідної частки, що спрямоване не лише на вирівнювання їх фінансових можливос-



тей через бюджет, а на досягнення збалансованості фінансового потенціалу регіонів і населених пунктів [5 с. 3]. Бюджетне регулювання є частиною фінансового регулювання економіки, належить до фінансово-економічних методів державного регулювання, поєднує в собі як внутрішнє, так і зовнішнє бюджетне регулювання. У бюджетному регулюванні використовуються наступні методи регулювання: податковий, позиковий, процентних відрахувань та доування.

Бюджетне регулювання як неоднозначне поняття є предметом активних досліджень вітчизняних та зарубіжних аналітиків. Ґрунтовне ознайомлення з різними поглядами щодо його характеру та змістовності свідчить, що ця категорія не має однозначного трактування. В навчальній літературі радянського періоду, в підручнику «Державний бюджет СРСР» за редакцією професора Н.К. Шермєнєва бюджетне регулювання визначається як «заздалегідь запланований розподіл та перерозподіл бюджетних ресурсів з метою передачі частини ресурсів вищими бюджетами для збалансування нижчих бюджетів» [6, с. 343]. В підручнику «Державний бюджет СРСР» за редакцією Г.Л. Рабиновича бюджетне регулювання визначається як «збалансування доходів та видатків бюджетів – від республіканського бюджету союзних республік до сільського бюджету» [7, с. 332]. Таким чином, в радянський період бюджетне регулювання визначалось як інструмент збалансування на рівні бюджетів союзних республік та місцевих бюджетів.

В фінансово-кредитному словнику того періоду зазначалось: «бюджетне регулювання в соціалістичних країнах – це процес надання ресурсів центральним бюджетом за рахунок державних доходів місцевим бюджетам з метою збалансування доходів та видатків кожного бюджету на рівні, необхідному для виконання плану економічного та соціального розвитку» [8, с. 44]. В СРСР до основних завдань бюджетного регулювання належало забезпечення збалансування всіх бюджетів: виділення кожному бюджету таких доходних ресурсів, які дозволили б своєчасно та безперебійно фінансувати передбачені планом

заходи, зміцнення зацікавленості республік та місцевих органів в виконанні планів надходжень всесоюзних державних доходів та податків. Далі в словнику зазначається: «бюджетне регулювання в капіталістичних державах – це одна з форм державно-монополістичного регулювання економіки та соціальних відносин. Буржуазна держава використовує бюджетне регулювання як важливий засіб перерозподілу національного доходу на користь монополістичного капіталу» [8, с. 44], тобто вже йшлося про бюджетне регулювання у зовнішньому вимірі.

Досить широко розкривається сутність бюджетного регулювання в працях групи вчених під керівництвом професора Б.А. Райзберґа. Під бюджетним регулюванням пропонується розуміти «розподіл ресурсів державного бюджету державними органами влади по різним групам населення, коли одним може бути виділена велика кількість бюджетних асигнувань, а іншим – менша» [9, с. 660]. Сутність бюджетного регулювання проявляється ще й у тому, що значна частина національного доходу акумулюється в бюджеті держави. Таким чином, на державному рівні визначається достатньо широка направленість бюджетного регулювання. З даним підходом співпадає думка щодо бюджетного регулювання професорів М.В. Романовського, О.В. Врублевської, Б.М. Сабанті, які виділяють три аспекти прояву бюджетного регулювання: дія на макро- і мікро- показники через зміну комплексної політики доходів та видатків центральних бюджетів, формування структури бюджетних дефіцитів та регулювання міжбюджетних відносин [10, с. 102].

Система бюджетного регулювання перебуває в центрі уваги й вітчизняних економістів, про що свідчать праці, видані останніми роками. На даний час у вітчизняній літературі бюджетне регулювання розглядається переважно у його внутрішньому вимірі. Так в фінансовому словнику дається наступне визначення: «бюджетне регулювання – це система перерозподілу ресурсів між бюджетами, яка полягає в передачі частини фінансових ресурсів бюджетів вищих рівнів бюджетам нижчих





рівнів з метою збалансування останніх» [11, с. 245].

З даним твердженням погоджується і В.І. Кравченко, який пропонує під бюджетним регулюванням розуміти процес збалансування (вирівнювання) доходів та витрат бюджетів різних рівнів, що входять до бюджетної системи по вертикалі і по горизонталі [12, с. 228]. При визначенні даного терміну автор не розкриває заходи щодо збалансування доходів та витрат, проте, як свідчить практика, для виконання власних та делегованих повноважень органам влади необхідно застосовувати різноманітні заходи в межах бюджетного регулювання. Під процесом збалансування вчений розуміє вирівнювання доходів та видатків бюджетів. По вертикалі здійснюється збалансування Державного бюджету України та місцевих бюджетів в сукупності по всіх їх рівнях. По горизонталі відбувається збалансування доходів та видатків бюджетів одного рівня, між так званими «бідними» та «багатими» територіями.

С. І. Юрій у своєму визначенні «бюджетного регулювання» описує рух бюджетних коштів виключно зверху вниз по вертикалі бюджетних взаємовідносин та розглядає його як систему перерозподілу частини коштів вищих бюджетів з метою збалансування нижчих бюджетів [13, с. 189]. С. В. Слухай, навпаки, окреслює більш горизонтальне вирівнювання і трактує термін «бюджетне регулювання» як відносини, в основі яких лежить розподіл видатків та доходів різних територіальних громад [14, с. 42].

Л. Є. Фурдичко практично ототожнює бюджетне регулювання з міжбюджетними відносинами, а зміст поняття «бюджетне регулювання» трактує як вилучення коштів у відносно «багатих» у фінансовому розумінні територій для підтримки «бідних» [15, с. 226]. В працях А. О. Єпіфанова, І. В. Сало, І. І. Дьяконової розглядається бюджетне регулювання як «система передачі частини коштів вищих бюджетів для збалансування нижчих» [16, с. 211]. І. О. Луніна визначає бюджетне регулювання як процес, що «полягає у збалансуванні бюджетів, які входять до складу бюджетної системи, що досягається за допо-

могою перерозподілу бюджетних ресурсів» [17, с. 14]. Практично всі приведені вище визначення обмежують бюджетне регулювання рамками міжбюджетних відносин. Проте, бюджетне регулювання є значно ширшим і за сферою, і за методами його здійснення та спрямоване на усунення дисбалансів в рівнях розвитку певних територій, фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування, вирішення національних проблем тощо.

Зовнішній вимір бюджетного регулювання також досить повно досліджується вітчизняними і зарубіжними науковцями. Так, І.Я. Чугунов застосовує термін система бюджетного регулювання, як складова системи державного регулювання економіки. Вивчаючи роль бюджетного регулювання з позиції інституціонального підходу, вчений досліджує його як динамічну систему, яка постійно вдосконалюється та адаптується до основних завдань соціально-економічного розвитку [18, с. 56]. К.В. Павлюк пропонує, на нашу думку, повніше трактування поняття бюджетного регулювання – «система взаємопов'язаних методів, способів, правових норм формування, розподілу, перерозподілу бюджетних ресурсів для збалансування інтересів суспільства та громадян в процесі економічного та соціального розвитку» [19, с. 342].

З іншої точки зору розглядає бюджетне регулювання Ю.В. Пасічник - «як складову бюджетного планування, котра регламентує бюджетні потоки в усіх напрямках» [20, с. 332]. Бюджетне планування визначає можливості фінансового забезпечення економічного розвитку територій. Планування та розрахунок майбутніх показників є основою для функціонування інструментів бюджетного регулювання. А Т.В. Грицюк під бюджетним регулюванням розуміє організовану систему управління бюджетним устроєм держави [21, с. 17].

Отже, як бачимо, в літературі виділяється два зазначені підходи до дослідження бюджетного регулювання – у його внутрішньому та зовнішньому вимірах. В даній дисертаційній роботі досліджується внутрішній вимір, саме процеси збалансу-

вання бюджетів усіх рівнів. Водночас, як видно з наведених визначень, наразі ці процеси розглядаються у дещо звуженому трактуванні. з позицій діяльності органів влади та управління вищих рівнів відносно збалансування бюджетів нижчих рівнів. Діяльність же органів нижчого рівня практично ігнорується. Крім того, бюджетне регулювання переважно характеризується перерозподілом ресурсів, тоді як процеси їх розподілу та розмежування видатків чомусь виключаються. Але це також важливі складові збалансування бюджетів, без яких неможливий бюджетний процес. Тому ми вважаємо, що внутрішній вимір бюджетного регулювання доречно розглядати з позицій усіх сторін, форм та інструментів збалансування бюджетів.

З урахуванням проведеного дослідження, узагальнивши різні підходи до трактування категорії «бюджетне регулювання», відзначимо, що бюджетне регулювання значно обмежене, та зводиться до механічного збалансування доходів та видатків окремих бюджетів, шляхом зменшення обсягу фінансування за окремими статтями видатків відповідно до прогнозованого обсягу доходів ще на стадії планування бюджетного процесу; вважаємо, що бюджетне регулювання не обмежується лише збалансуванням та вирівнюванням бюджетів держави, а й охоплює інші заходи втілення бюджетної політики держави. Тому, характеризуючи систему бюджетного регулювання, слід включати в неї три блоки: механізм формування дохідного потенціалу усіх рівнів бюджетної системи; сукупність заходів щодо визначення умов в організації виконання бюджетів усіх рівнів, включаючи формування раціональної структури видатків; систему міжбюджетних відносин, яка включає перерозподіл дохідних повноважень та відповідальності, а також методи фінансової допомоги регіонам. Враховуючи сучасні умови розвитку економіки, вважаємо за доцільне розглядати бюджетне регулювання з позиції, коли її інструменти є важелями досягнення поставлених органами самоврядування цілей в системі керування економікою.

Бюджетне регулювання передбачає збалансування доходів та видатків бюдже-

тів. Якщо так визначати поняття бюджетне регулювання, то воно охоплюватиме державний та місцеві бюджети. До цього часу бюджетне регулювання розглядалось переважно у контексті збалансування органами вищого рівня бюджетів нижчого рівня. Однак, як вище зазначалось, це дещо звужений і спрощений підхід. Вважаємо, що бюджетне регулювання є більш широким явищем, яке включає дві складові: внутрішнє бюджетне регулювання (органами місцевого самоврядування з використанням місцевих позик, місцевих податків та зборів, оптимізації структури видатків та їх обсягів) та зовнішнє бюджетне регулювання (органами влади й управління вищого рівня з використанням відрахувань від регульовальних доходів або дотацій вирівнювання та коштів, що передаються до державного бюджету).

Дослідження дефініції «бюджетне регулювання» потребує узгодження певних понять, котрі використовуються в цій сфері, а саме: міжбюджетні відносини, бюджетне вирівнювання та фінансове вирівнювання. Ці поняття між собою досить тісно взаємопов'язані, але водночас і суттєво різняться, що потребує їх чіткого визначення.

Суть міжбюджетних відносин проявляється в фінансових взаємозв'язках між різними рівнями влади, насамперед, з метою оптимального розподілу видаткових повноважень між центральними та місцевими органами влади із формуванням відповідного фінансового забезпечення адміністративно-територіальних одиниць всієї території країни. Крім того, це може бути фінансова допомога як постійного, так і тимчасового характеру (бюджетні позички), чи передача коштів у зв'язку із перерозподілом дохідних і видаткових повноважень (взаємні розрахунки).

Відповідно до Бюджетного кодексу України, міжбюджетні відносини – це відносини між державою, Автономною Республікою Крим та місцевим самоврядуванням щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією України та законами України [22].





Досліджуючи економічну природу бюджетного регулювання, перш за все, необхідно виявити різницю між ним та поняттям «фінансове вирівнювання», а також «бюджетне вирівнювання», які досить часто використовуються при розгляді як міжбюджетних відносин, так і бюджетного регулювання. Фінансове вирівнювання включає систему інструментів та заходів щодо ліквідації фіскальних дисбалансів шляхом перерозподілу бюджетних коштів по вертикалі між різними рівнями влади та горизонталі між адміністративно-територіальними одиницями. В економічній літературі можна спостерігати як отождоження поняття фінансового вирівнювання з бюджетним вирівнюванням [23, с. 45], так і характеристику бюджетного вирівнювання як більш ширшого явища, ніж фінансове вирівнювання, чи навпаки. Відомий фахівець у сфері місцевих фінансів О. П. Кириленко трактує бюджетне регулювання – як поняття більш ширшого змісту, а ніж фінансове вирівнювання, яке входить до складу процедур бюджетного регулювання [24, с. 256]. В. М. Опарін, навпаки, вважає, що поняття «бюджетне вирівнювання» вужче за «фінансове вирівнювання», що витікає з відмінностей між категоріями «фінанси» і «бюджет»: місцеві фінанси значно ширше явище, ніж місцеві бюджети [25, с. 200].

Інший аспект співвідношення між вказаними поняттями полягає в тому, що регулювання може здійснюватись з різними цілями й на різних засадах, зокрема, з метою вирівнювання бюджетної забезпеченості суспільних благ на основі використання єдиних соціальних стандартів. Це передбачає й використання спеціальних інструментів – дотацій вирівнювання. Але чи справді така «зрівнялівка» є справедливою, доцільною та ефективною? На нашу думку, необхідність фінансового вирівнювання має полягати в значному пом'якшенні причин, котрі зумовлюють бюджетне регулювання, тобто у створенні на певній території відповідного їй потребам фінансового потенціалу, який дозволив би забезпечувати місцевий бюджет достатніми доходами.

Бюджетне вирівнювання є досить проблематичним з точки зору особливості визначення сутності фінансової рівності територій. Якщо під нею розуміти рівний обсяг бюджетних видатків доходів на одну особу, що проживає на певній території, то проблема вирівнювання полягатиме в розробці механізму, направленою на розподіл бюджетних ресурсів таким чином, щоб показники бюджетного забезпечення різних територій були наближеними до середнього значення по країні. Якщо ж під фінансовою рівністю розуміти рівний підхід до виділення бюджетних коштів адекватно рівню їх мобілізації з врахуванням їх територіальних особливостей, тоді проблема бюджетного забезпечення значно ускладниться, оскільки потрібно буде брати до уваги економічну активність суб'єктів певної території, екологічний стан, пріоритетність розвитку відповідно до загальнодержавних програм та інших факторів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, можна зробити висновок, що поняття «бюджетне регулювання», «фінансове та бюджетне вирівнювання», «міжбюджетні відносини» є взаємопов'язаними, проте не тотожними. Серед них найбільш значущим є саме бюджетне регулювання. Воно може здійснюватись з метою фінансового чи бюджетного вирівнювання з використанням відповідних інструментів міжбюджетних відносин. Водночас, вказані поняття не є взаємопідпорядкованими, оскільки вони перетинаються між собою тільки в певних сегментах – кожне якоюсь мірою ширше за інше, а якоюсь вужче.

Отже, запропоноване визначення бюджетного регулювання дозволяє розглядати його як системну категорію, спрямовану на вирівнювання фінансових можливостей органів місцевого самоврядування. Дослідження ж такої складної системи потребує її чіткої структуризації. Основними її складовими є форми, методи та інструменти, за допомогою яких здійснюється розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів між бюджетами, застосування яких створює сприятливі умови для розви-

тку територіальних утворень та держави загалом.

Література

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. /Пер. с англ. проф. Н. Н. Любимова; под ред. д.э.н., проф. Л. П. Куракова.— М.: Гелиос АРВ, 2002. — ISBN 5-85438-052-8. — 352 с.
2. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т3 / Редкол.:... С. В. Мочерний (відп.ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2002 — 952 с.
3. Б'юкенен, Дж.М., Масгрейв Р. А. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави: Пер. з англ. — К.: Вид.дім «КМ Академія», 2004. — 175 с.
4. Фінанси: Підручник / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. — К.: Знання, 2008. — 611 с.
5. Мацук З.А. Система бюджетного регулювання в Україні (на матеріалах Західного регіону) / З.А. Мацук. — Автореферат дисертації на здоб. наук. ступ. к.е.н. — К.: Знання, 2011. — 18 с.
6. Государственный бюджет СРСР : [учебник для вузов по спец. «Финансы и кредит» / М. К. Шерменев, П. С. Никольский, Ю. Я. Вавилов [и др.] ; под ред. М. К. Шерменева. — 2-е изд., доп. и перераб. — М. : Финансы, 1978. — 408 с.
7. Государственный бюджет СРСР : [учебник для вузов по спец. «Финансы и кредит» / Г. Л. Рабинович, М. В. Романовский, В. И. Колесников [и др.] ; под ред. Г. Л. Рабиновича, М. В. Романовского. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Финансы и статистика, 1988. — 382 с.
8. Финансово-кредитный словарь / гл. ред. В. Ф. Гарбузов. — М. : Финансы и статистика, 1984. — Т. 1. — 511 с.
9. Курс экономики : учебник / под. ред. Б. А. Райзберга. — М. : ИНФРА, 1997. — 720 с.
10. Финансы : учебник для вузов / под. ред. проф. М. В. Романовского, проф. О. В. Врублевской, проф. Б. М. Сабанти. — М. : Перспектива : Юрайт, 2000. — 520 с.
11. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. — 3-те вид., випр. та доп. — К.: Знання, 2000. — 587 с.
12. Кравченко В. І. Фінанси місцевих органів влади України : основи теорії та практики / В. І. Кравченко. — К.: НДФІ при Міністерстві фінансів України, 1997. — 276 с.
13. Юрій С. І. Державний бюджет України : навч. посібник / С. І. Юрій, Й. М. Бескид, І. В. Плішко [та ін.]. — Тернопіль : Т.О.В. УМДС, 1998. — 277 с.
14. Слухай С. В. Фінансове вирівнювання на рівні територіальних громад : досвід ФРН / С. В. Слухай // Фінанси України. — 1998. — № 5. — С. 42–53.
15. Фурдичко Л. Міжбюджетні відносини в Україні в сучасних умовах / Л. Фурдичко, Н. Гайдис // Регіональна економіка. — 2004. — № 2. — С. 225–229.
16. Єпіфанов А. О. Бюджет і фінансова політика України / А. О. Єпіфанов, І. В. Сало, І. І. Д'яконова. — К. : Наукова думка, 1999. — 298 с.
17. Луніна І. О. Міжбюджетні відносини в Україні : концептуальні підходи до реформування / І. О. Луніна // Економіка України. — 2002. — № 5. — С. 10–16.
18. Чугунов І. Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання : [навч. посіб.] / І. Я. Чугунов. — К. : НДФІ, 2005. — 259 с.
19. Павлюк К. В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України : монографія / К. В. Павлюк. — К. : НДФІ. — 2006. — 584 с.
20. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України та зарубіжних країн : навч. посіб. / Ю. В. Пасічник. — К. : Знання — Прес, 2003. — 523 с.
21. Грицюк Т. В. Бюджетное регулирование, макроэкономическая стабильность и экономический рост / Т. В. Грицюк // Финансы и кредит. — 2003. — № 13(127). — С. 14–26.
22. Бюджетний кодекс України // Електронний ресурс: [<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1306758494412781>]
23. Слухай С. В. Фінансове вирівнювання на рівні територіальних громад : досвід ФРН / С. В. Слухай // Фінанси України. — 1998. — № 5. — С. 42



24. Кириленко О. П. Місцеві бюджети України : (історія, теорія, практика) / О. П. Кириленко. – К. : НІОС, 2000. – С. 256

25. Опарін В. М. Фінансова система України : (теоретико-методологічні аспекти) : монографія / В. М. Опарін. – Вид. 2-ге. – К. : КНЕУ, 2006. – 240 с.

References

1. Keynes J.M., General Theory of employment, interest and money. / Translate from eng. by. prof. N.N. Lyubimov, edited by prof.L.P.Kurakova. - Moscow: Helios ARV, 2002. - 352 p.

2. Economic Encyclopedia: In three volumes. T3 / Red.kol.: ... S.V. Mocherny (edited.) And others. – K.: Publishing Center "Academy", 2002 - 952 p.

3. Buchanan J.M., Musgrave R.A. Public finance and public choice: two opposing visions of the state: Translate from eng. - Kiev. Printed "KM Academy," 2004. - 175 p.

4. Finance: Textbook / Edited S.I. George V.M. Fedosov. – K.: Znanny, 2008. - 611 p.

5. Matsuk Z.A. The system of budget adjustment in Ukraine (based on the Western Region) / Z.A. Matsuk. - Dissertation for the Academic Degree of Candidate of Economic Sciences in specialty 08.00.08 - Money, Finance and Credit - K.: Znanny, 2011. - 18 p.

6. The state budget of the USSR [textbook for high schools to spec. "Finance and credit" / M.K. Shermenev, P.S. Nikolsky, Y.I. Vavilov [and others] ed. M.K. Shermeneva. - 2nd ed., ext. and rev. - Moscow: Finance, 1978. – 408 p.

7. The state budget of the USSR [textbook for high schools to spec. "Finance and credit" / G.L. Rabinovich, M.L. Romanovsky, V.I. Kolesnikov [and others] ed. G.L. Rabinovich, M.V. Romanovsky. - 4th ed., rev. and add. - Moscow: Finance and Statistics, 1988. - 382 p.

8. Finance and Loan Dictionary / Ch. yet. VF Garbuzov. - Moscow: Finance and Statistics, 1984. - T. 1. - 511 p.

9. Exchange Economy: Textbook / under. yet. BA Rayzberg. - Moscow: INFRA, 1997. - 720 p.

10. Finance: Textbook for Universities

/ under. yet. prof. M. Romanovsky, professor. A. Vrublevskoy Sci. BM Sabanty. – M.: Perspective: Yurayt, 2000. – 520 p.

11. Zagorodny AG Financial Dictionary / A. Zagorodny, GL Voznyuk, TS Smovzhenko. – 3rd ed., Radiation. and add. - K.: Knowledge, 2000. - 587 p.

12. Kravchenko VI Finance local authorities in Ukraine: theory and practice / VI Kravchenko. – K. NDFI the Ministry of Finance of Ukraine, 1997. – 276 p.

13. Yuri S. State Budget of Ukraine: teach. user / SI Yuri, J. M. Baraboo, IV Plishko [et al.]. - Kiev: T.O.V. UMDS, 1998. - 277 p.

14. Sluhai S.V. Financial equalization of territorial communities: the experience of Germany / Sluhai S.V. // Finance of Ukraine. – 1998. - № 5. – S. 42-53.

15. Furdychko L. Intergovernmental Relations in Ukraine in modern terms / L. Furdychko, N. Gaidis // Regional Economics. – 2004. - № 2. – S. 225-229.

16. Yepifanov A. Budget and fiscal policy in Ukraine / AA Yepifanov, I. Salo, I. D'yakonova. - Kyiv: Naukova Dumka, 1999. - 298 p.

17. Lunin I.O. Intergovernmental Relations in Ukraine: conceptual approaches to reforming / I.O Lunin // Economy of Ukraine. – 2002. - № 5. – S. 10-16.

18. Chugunov I. Theoretical Foundations of the Budget [teach. important among.] / I. Chugunov. – K. NDFI 2005. - 259 p.

19. Pawluk K.V. budget and the budget process in transitive economy of Ukraine: monograph / KV Pawluk. – K.: NDFI. – 2006. – 584 p.

20. Pasechnik Y. budgetary system of Ukraine and foreign countries: teach. important among. / V. Pasichnyk. – K.: Knowledge-Press, 2003. – 523 p.

21. Gritsuk T. fiscal regulation macroeconomic stability and economic growth / T. Gritsuk // Finance and Credit. – 2003. - № 13 (127). – S. 14-26.

22. The Budget Code of Ukraine // Electronic Resource: [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2456-17&p=1306758494412781]

23. Sluhai S.V. Financial equalization of territorial communities: the experience of



Germany / S.V. Sluhai // Finance of Ukraine. – 1998. - № 5. – S. 42.

24. Kirilenko O.P. Local governments Ukraine (history, theory and practice of) / O.P Kirilenko. – K.: NIOS, 2000. - P. 256.

25. Oparin V. M. financial system of Ukraine (theoretical and methodological aspects): monograph / V.M Oparin. – Kind of. 2nd. – K.: KNEU, 2006. - 240 p.

Мацук З. А.

Субординация категории «бюджетное регулирование»

В статье рассмотрена проблема бюджетного регулирования в структуре финансового регулирования, в пределах которых бюджетное регулирование рассматривается как система территориального перераспределения валового регионального продукта, созданного на его территории, получения каждым регионом его соответствующей части, направленное не только на выравнивание их финансовых возможностей через бюджет, а на достижение сбалансированности финансового потенциала регионов и населенных пунктов; разграничены понятия бюджетное регулирование, финансовое выравнивание и межбюджетные отношения; проведен анализ последних научных исследований, систематизированы и обобщены выводы относительно сущности понятия «бюджетное регулирование».

Ключевые слова: бюджетное регулирование, финансовое регулирование, валовой региональный продукт, бюджет, финансовый потенциал, финансовое выравнивание, межбюджетные отношения.

Matsuk Z.

Subordination category "budget adjustment"

The article considers the problem of fiscal adjustment in the structure of financial regulation within which budgetary control is a system of territorial redistribution of the gross regional product, established in its territory, a region of each of its respective shares, which aims not only to align their financial capabilities of the budget, and on balancing the financial capacity of regions and settlements; delineated concept budgetary control, financial equalization and intergovernmental relations; analyzed recent scientific research, systematized and generalized conclusions about the nature of "budget adjustment".

Keywords: budget management, financial regulation, gross regional product, budget, financial capacity, financial equalization, intergovernmental relations.

Рецензент: Савич В. І. – доктор економічних наук, професор, ректор Приватного вищого навчального закладу «Галицька академія», м. Івано-Франківськ, Україна.

Reviewer: Savych V. – Professor, Ph.D. of Economic, Rector for Private higher education institution «Galician Academy», Ivano-Frankivsk, Ukraine.

e-mail: academy@imega.edu.ua

*Стаття подана
10.02.2013 р.*



МОБІЛІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОГО БОРГУ: ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІЦНЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті досліджено проблему податкової заборгованості як чинника бюджетної безпеки держави, проведено аналіз динаміки бюджетного дефіциту та податкового боргу. Теоретично обґрунтована структура податкової заборгованості, яка може бути використана як резерв для покриття бюджетного дефіциту, проведено аналіз нереалізованого потенціалу такого використання. Доводиться необхідність і пропонуються шляхи підвищення ефективності використання податково-боргових важелів підвищення рівня бюджетної безпеки держави.

Ключові слова: податковий борг, фінансова безпека держави, бюджетна безпека держави, дефіцит бюджету, резерв наповнення бюджету, нереалізований потенціал наповнення бюджету.

Постановка проблеми. Рівень фінансової безпеки держави зумовлений багатьма факторами, чільне місце серед яких посідає бюджетна безпека як стан стабільної платоспроможності держави. При найменшому відхиленні її показників від допустимих меж виникають негативні зміни в економічному та соціальному становищі країни. Економічні реалії України в період її незалежності демонструють відсутність виваженої стратегії забезпечення бюджетної безпеки, свідченням чого виступає щорічний бюджетний дефіцит. Відтак увага як науковців, так і практиків прикована до пошуків оптимальних джерел його покриття, оскільки методи, що використовуються на даний час, засвідчили свою неефективність та високу ризикованість. Одночасно із цим набирають масштабності випадки податкових деліктів, що призводить до втрати бюджетних надходжень, оскільки саме податки є головним джерелом формування фінансових ресурсів. Таким чином надзвичайної актуальності набуває пошук шляхів одночасного усунення окреслених проблем, які ми вбачаємо у використанні мобілізованої податкової заборгованості в якості ресурсу для наповнення доходів бюджету.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика зміцнення бюджетної безпеки ґрунтовно висвітлена у фаховій літературі. Зокрема, бюджетна безпека та бюджетний дефіцит стали предметом досліджень Ф. О. Ярошенка, З. С. Варналія, В. Кудряшова. Проблематика податкової заборгованості та можливості її оптимізації вивчаються О. М. Тимченко,

Л. І. Гончаровою, О. М. Десятнюк, В. А. Валігурою, Л. П. Максимовою. Відзначаючи високий рівень теоретичного опрацювання даних проблем, варто зазначити, що обидва явища розглядаються окремо, а їх взаємозв'язки окреслені фрагментарно.

Мета статті. Метою даної роботи є доведення доцільності використання податкової заборгованості у якості резерву бюджетних доходів з метою стабілізації стану бюджетної безпеки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність виконання будь-якою державою покладених на неї функцій зумовлюється рівнем безпеки всередині її фінансової системи. Фінансова безпека держави – це певний ступінь захищеності її фінансових інтересів від негативних впливів зовнішнього та внутрішнього середовища [1, с. 60]. Однією із ключових ланок фінансової безпеки вчені вважають бюджетну безпеку, оскільки саме від ефективності бюджету як фінансового плану держави залежить достатність ресурсів та раціональність їх використання для задоволення соціально-економічних потреб.

Бюджетна безпека держави зумовлюється особливостями бюджетного процесу, збалансованістю прийнятого бюджету, рівнем перерозподілу ВВП, обсягами та джерелами фінансування дефіциту бюджету, характером виконання бюджету, рівнем бюджетної дисципліни тощо [2, с. 342]. У Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України від 02.03.2007 р. виділено окремий блок щодо індикаторів та їх порогових значень у контексті окремих елементів фінансової безпеки. На нашу думку, в



ній цілком закономірно до основних індикаторів, які дають змогу охарактеризувати фінансову безпеку держави віднесено індикатори бюджетного сектора, серед яких дефіцит державного бюджету [3]. Аналогічну позицію висловлено у працях ряду науковців, зокрема, О. І. Барановського, Г. Пастернак-Таранушенка, М. Єрмошенка, І. Ластовченко.

Серед причин виникнення дефіциту бюджету виділяють: від'ємний приріст національного доходу, збільшення бюджетних витрат, невиконання запланованих надходжень бюджету, відсутність чіткої фінансової стратегії, інфляційні процеси, ро-

зростання «тіньової економіки». Дефіцит як індикатор бюджетної безпеки повинен відстежуватися на кожен рік не лише в абсолютному вимірі, а насамперед у відношенні до ВВП, при цьому існує встановлене порогове значення цього показника, а саме – 3% до ВВП. Важливі висновки можна зробити, оцінивши співвідношення податкового боргу до доходів бюджету (рис. 1), оскільки такий показник вказує на обсяги недоотримання державою запланованих доходів, таким чином окреслює економічні загрози від наростання податкової заборгованості.

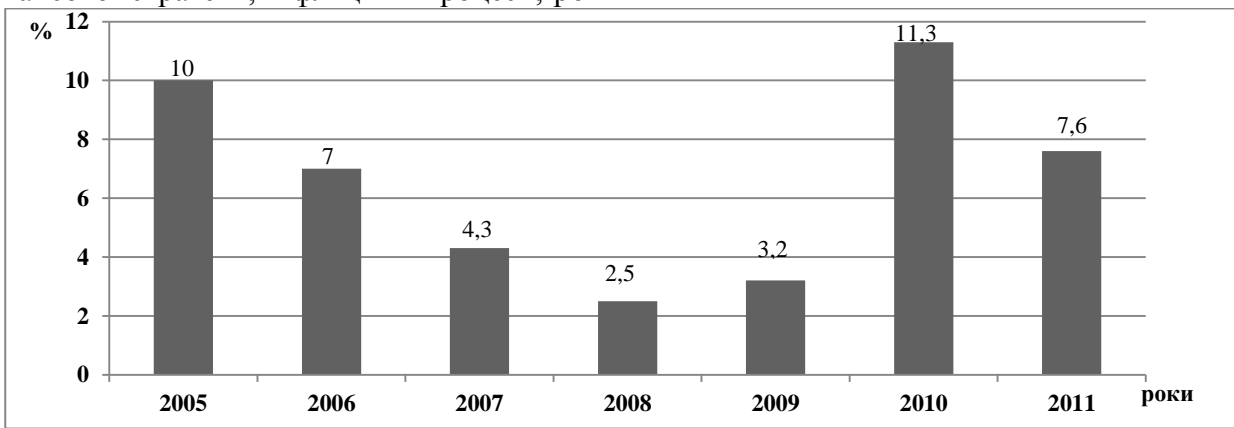


Рис. 1. Динаміка питомої ваги податкового боргу у доходах бюджету за 2005-2011 рр.

Джерело: складено за [4]

Аналізуючи дані відмічаємо, що негативні тенденції з часом посилюються. Податковий борг не дозволяє профінансувати видатки на запланованому рівні, що у свою чергу впливає на розвиток сфер, фінансування яких залежить від бюджету. Цікаво, що під час фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. спостерігаємо спадну динаміку досліджуваних явищ, однак не за рахунок скорочення боргу (рис. 2), а у зв'язку із поповненням дохідної частини шляхом здійснення державних запозичень. Варто зазначити, що бюджетний дефіцит не означає незбалансованості бюджету, оскільки при його складанні та затвердженні встановлюються відповідні джерела фінансування. Однак суттєвий ризик, з позицій національної безпеки, виникає в

процесі залучення додаткових фінансових ресурсів. Проаналізувавши зміни темпів приросту дефіциту бюджету та податкового боргу в Україні протягом 2005-2011 рр. (рис.2) можемо відмітити деструктивний вплив фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр., який знайшов свій вияв у зростанні податкової заборгованості. Що стосується дефіциту, то стабільна стрімко зростаюча тенденція переривається у 2008 році. Нагадаємо, що саме в цей період в Україні почала роботу місія Міжнародного валютного фонду для проведення експертної оцінки функціонування банківської та фінансової системи в умовах загострення світової кризи. За результатами домовленостей МВФ надав Україні кредит на суму 16,5 млрд. дол. на 15 років під 4% річних.



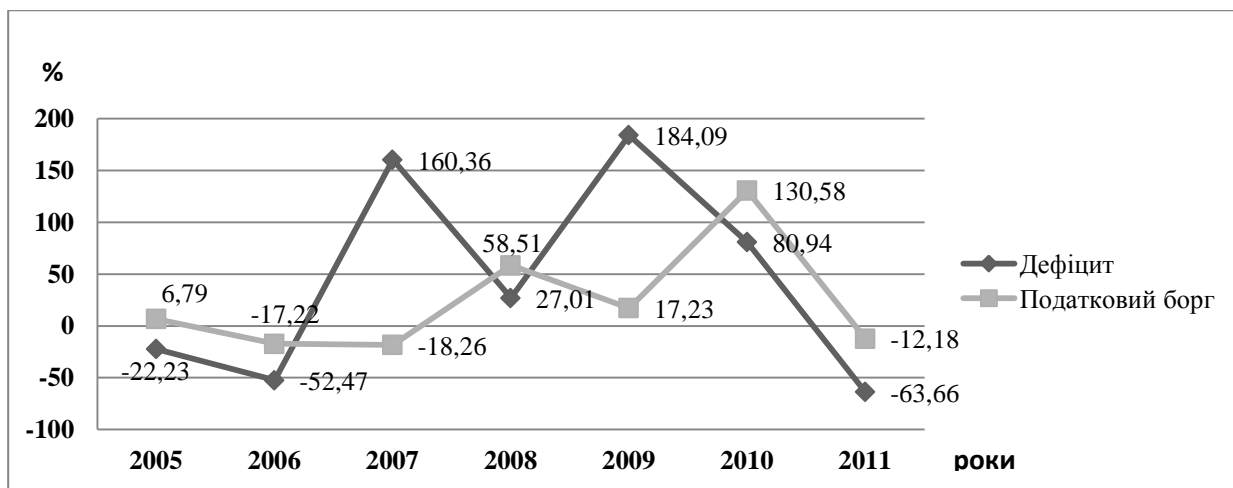


Рис. 2. Динаміка темпів приросту дефіциту бюджету та податкового боргу в Україні за 2005-2011 рр.

Джерело: складено за: [4].

Таким чином, головна проблема України сьогодні криється у зростанні державного боргу, який протягом останніх п'яти років зріс у шість разів та досяг 515 млрд. грн., при цьому зовнішній борг держави складає додатково 132 млрд. дол., що становить 70% ВВП [5]. Відтак можемо говорити про погіршення стану бюджетної безпеки майбутніх періодів внаслідок обраного способу фінансування дефіциту бюджету. У світовій практиці прикладом ризикованості такої ситуації є Греція, зростання державного боргу якої призвело до балансування на межі банкрутства і соціальних заворушень. Відтак постає гостра необхідність пошуку нових, альтернативних боргових, способів покриття бюджетного дефіциту. Для України доречно обрати такі методи, які б дозволили повністю використати внутрішні резерви держави. Одним із таких резервів, на нашу думку, може виступати мобілізований податковий борг.

Пропонуємо власне бачення класифікації податкового боргу статуси, відповідно до яких він може розглядатися в якості потенційного джерела надходжень майбутніх періодів. У цілому виокремлюємо два статуси:

1. Інертний, котрий поділяємо на види:
 - «до направлення податкової вимоги»;
 - «при процедурі банкрутства», який може бути врахований як резерв бюджет-

них надходжень у разі, коли активів банкрута достатньо для повного або часткового задоволення вимог податкового органу;

- «безнадійний», якщо спричинений недостатністю активів для погашення боргу, недостатністю майна померлої чи безвісті відсутньої особи, дією форсмажорних обставин, фіктивністю зареєстрованого суб'єкта підприємницької діяльності чи закінченням строку позовної давності.

2. Дієвий, котрий поділятиметься на види:

- «дія податкової вимоги»

Після прийняття Податкового кодексу України борг вважається таким протягом 60 днів з моменту виникнення. У цей період, а також у статусі «до направлення податкової вимоги», погашення може здійснитися платником самостійно, тому їх слід вважати активними та такими, що повинні враховуватися при пошуку джерел покриття дефіциту.

- розстрочення (відстрочення) податкового боргу

Перебуваючи в даних статусах, податковий борг, а також нараховані на нього відсотки, залишаються доступним для погашення, до того ж чітко відомо дату надходження їх до бюджету.

Наступний крок дослідження полягає у встановленні частини дефіциту, яку можна профінансувати за рахунок податкового боргу, доступного для стягнення.



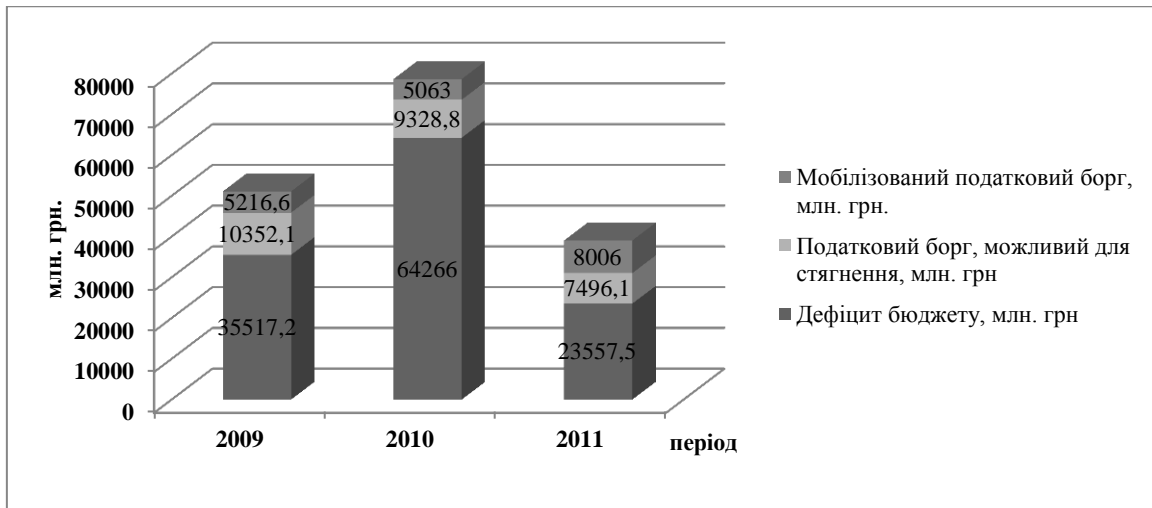


Рис. 3. Співставлення обсягів дефіциту бюджету, податкового боргу, можливого до стягнення та мобілізованих сум податкової заборгованості за 2009-2011 рр. в Україні
Джерело: складено за: [4].

Проаналізувавши представлені дані бачимо, що у жодному із періодів не досягнуто повного стягнення податкової заборгованості, однак відмічаємо зростання обсягів її мобілізації, що розцінюємо позитивно. Перевищення у 2011 р. вилучення заборгованих платежів обсягів боргу, можливого до стягнення, пояснюється специфікою розрахунку останнього показника. З його структури ми свідомо вилучили податковий борг у статусі «при процедурі банкрутства», оскільки розраховувати на кон-

кретні суми для поповнення бюджету в такому випадку складно. Очевидно, що у досліджуваному періоді такі надходження були суттєвими.

Шляхом проведення математичних розрахунків встановимо загальні перспективи наповнення доходів бюджетів внаслідок ефективного адміністрування податкового боргу, а також нереалізований потенціал його використання як резерву бюджетних коштів.

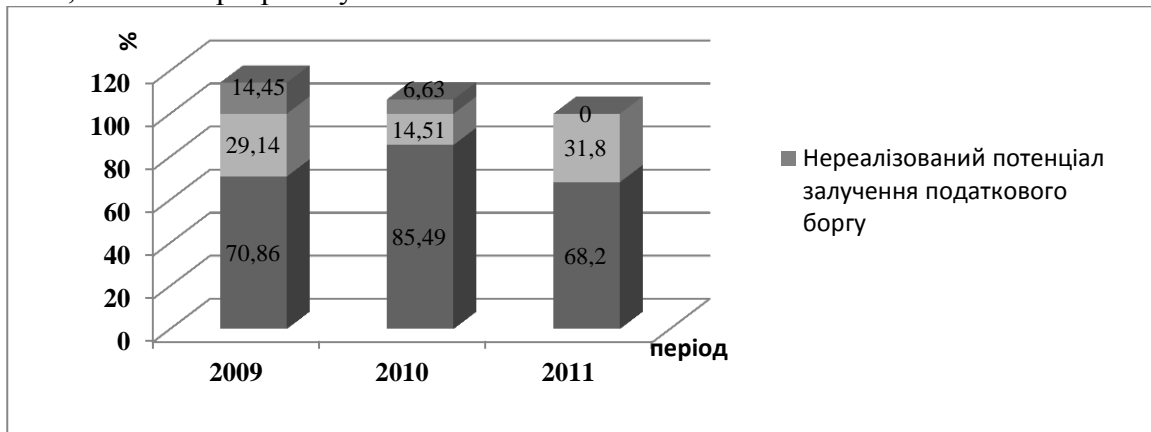


Рис. 4. Динаміка нереалізованого потенціалу залучення податкового боргу для фінансування бюджетного дефіциту за 2009-2011 рр. в Україні
Джерело: складено за: [4].

Отже, як видно із рис. 4, частка нереалізованого потенціалу податково-боргових джерел покриття бюджетного дефіциту характеризується спадаючою тенденцією та у 2011 р. взагалі зникає. На перший погляд така ситуація може бути оцінена позитивно, однак проаналізувавши причини такого

явища відмічаємо, що в кожному з періодів податковий борг зростав, одночасно із чим збільшувалися і частка в ньому боргу, неможливого для стягнення [4], в результаті чого досягаються високі показники погашення.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Податковий борг з позицій





бюджетної безпеки сприймається як явище небажане, негативне. Так боржник, порушуючи принципи стабільності, повноти та своєчасності справляння податків, викликає своїми діями недонадходження бюджетних коштів, ставлячи під загрозу виконання економічних і соціальних програм. Проте, в умовах стабільного існування такого негативного явища варто зосередити увагу не лише на його негативному впливі на соціально-економічний розвиток країни, а спробувати використати його в якості безпечного, з позицій національної економіки, резерву поповнення доходів бюджету на протидію ризикованим зовнішнім запозиченням. Для реалізації поставленого завдання ми пропонуємо вжити наступних заходів:

1. Із загальної суми податкового боргу потрібно виділити той, який дійсно є резервом, тобто активний податковий борг.

2. Скасувати терміни позовної давності для податкових правопорушень, а також виключити зі складу безнадійної податкової заборгованості боргу фіктивних підприємств та осіб, які перебувають у розшуку більше 720 діб, натомість посилити фінансову відповідальність таких категорій боржників, що знизить показники боргу, неможливого до стягнення.

3. Створити ефективну систему податкового менеджменту, яка б розробила оптимальну стратегію мобілізації податкового боргу з врахуванням мінливої економічної ситуації та використовувала альтернативні методи роботи з боржниками та стимулів для як найшвидшого погашення заборгованості.

Підводячи підсумок, зазначимо, що подальшими напрямками наукових розробок у даній сфері стане розробка методологічних підходів до оцінки податкового боргу як індикатора бюджетної безпеки з метою підвищення її рівня.

Література

1. Сухоруков А. І. Фінансова безпека держави: навч. посіб. / А. І. Сухоруков, О. Д. Ладюк. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 192 с.

2. Економічна безпека: навч. посібник / [за ред. З.С. Варналія] – К.: Знання, 2009. – 647 с.

3. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України від 02.03.2007 №

60. / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0162-95>.

4. Висновки щодо Виконання державного бюджету України за 2005-2011 рр. // Офіційний сайт Рахункової палати України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/16739020>.

5. Інформація щодо залучення кредитів під державну гарантію (за оперативними даними станом на 01.01.2012 р.) / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=74685

6. Яковлева А. М. Напрями протидії податковому боргу / А. М. Яковлева // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – 5. – С. 240-245.

7. Максимова Л. П. Оптимізація податкового боргу як резерву наповнення бюджетних коштів / Л. П. Максимова . – 2007. – [Електронна бібліотека]. – Режим доступу:

http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/naukma/Econ/2007_68/11_maks_ymova_1.pdf.

8. Дмитриченко Л. І., Єгорова Т. М. Податковий ресурс забезпечення економічного розвитку / Л. І. Дмитриченко, Т. М. Єгорова. – 2010. – [Електронна бібліотека]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchu/Economy/2010_120/120-10.pdf

9. Степанова В. О. Фінансування дефіциту державного бюджету України / В. О. Степанова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 2. – С. 127-131.

10. Сибірянська Ю. В., Тимченко О. М. Податковий борг і макропоказники соціально-економічного розвитку України. – 2011. – [Електронна бібліотека]. – Режим доступу:

http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/foa/2011_17/17_24.pdf.

References

1. Ekonomichna bezpeka: navch. posibnik / [za red. Z.S. Varnalija] – K.: Znannja, 2009. – 647 s.

2. Suhorukov A. I. Finansova bezpeka derzhavi: navch. posib. / A. I. Suhorukov, O. D.

Ladjuk. – K. : Centr uchbovoï literaturi, 2007. – 192 s.

3. Finansi: kurs dlja finansistiv: navch. posib. / [za red. V. I. Ospishheva]. – K.: Znannja, 2008. – 567 s.

4. Jakovleva A. M. Naprjami protidii podatkovomu borgu /A. M. Jakovleva // Aktual'ni problemi ekonomiki. – 2011. – 5. – S. 240-245.

5. Metodika rozrahunku rivnja ekonomichnoï bezpeki Ukraïni vid 02.03.2007 № 60. / Oficijnij veb-sajt Verhovnoï Radi Ukraïni [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0162-95>.

6. Informacija shhodo zaluchennja kreditiv pid derzhavnu garantiju (za operativnimi danimi stanom na 01.01.2012 r.) / Oficijnij veb-sajt Ministerstva finansiv Ukraïni [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=74685

7. Maksimova L. P. Optimizacija podatkovogo borgu jak rezervu napovnennja bjudzhetnih koshtiv / L. P. Maksimova . – 2007. – [Elektronna biblioteka]. – Rezhim dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/naukma/Econ/2007_68/11_maksymova_1.pdf.

8. Dmitrichenko L. I., Egorova T. M. Podatkovij resurs zabezpechennja ekonomichnogo rozvitku / L. I. Dmitrichenko, T. M. Egorova. – 2010. – [Elektronna biblioteka]. – Rezhim dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Npchu/Economy/2010_120/120-10.pdf

9. Stepanova V. O. Finansuvannja deficitu derzhavnogo bjudzhetu Ukraïni / V. O. Stepanova // Visnik Berdjanskogo universitetu menedzhmentu i biznesu. – 2010. – № 2. – S. 127-131.

10. Sibirjans'ka Ju. V., Timchenko O. M. Podatkovij borg i makropokazniki social'no-ekonomichnogo rozvitku Ukraïni. – 2011. – [Elektronna biblioteka]. – Rezhim dostupu: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/foa/2011_17/17_24.pdf.

11. Visnovki shhodo Vikonannja derzhavnogo bjudzhetu Ukraïni za 2005-2011 rr. // Oficijnij sayt Rahunkovoï palati Ukraïni. – [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/16739020>.

Михальчук Н. М., Нечипорук К. А.

Мобилизация налогового долга: перспективы усиления бюджетной безопасности государства

В статье исследована проблема налоговой задолженности как фактора бюджетной безопасности государства, проведен анализ динамики бюджетного дефицита и налогового долга. Теоретически обоснована структура налоговой задолженности, которая может быть использована как резерв для покрытия бюджетного дефицита, проведен анализ нереализованного потенциала такого использования. Доказывается необходимость, и предлагаются пути повышения эффективности использования налогово-долговых рычагов повышения уровня бюджетной безопасности государства.

Ключевые слова: налоговый долг, финансовая безопасность государства, бюджетная безопасность государства, дефицит бюджета, резерв наполнения бюджета, нереализованный потенциал наполнения бюджета.

Myhalchuk N., Nechiporuk K.

Mobilization of tax debts: budget strengthening state security

The article deals with the problem of tax arrears as a factor of safety of the state budget, the analysis of the dynamics of the budget deficit and tax debt. Theoretically grounded structure of the tax debt, which can be used as a reserve to cover the budget deficit, the analysis of unrealized potential of such use. The necessity and suggests ways to improve the efficiency of tax and debt leverage increased budgetary security.

Keywords: tax debt, financial security, security of the state budget, the budget deficit, the provision of budget revenues, unrealized potential budget revenues.

Рецензент: Лондар С. Л. – доктор економічних наук, професор, віце-президент ДННУ «Академія фінансового управління» Міністерства фінансів України, м. Київ, Україна.

Reviewer: Londar S. – Professor, Ph.D. of Economics, vice-president DNNU "Academy of Financial Management" of the Ministry of Finance of Ukraine, Kiev, Ukraine.

e-mail: londar@i.ua

Стаття подана
16.02.2013 р.



ОСОБЛИВОСТІ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

У дослідженні визнано незворотні кліматичні зміни, що можуть привести до негативних наслідків економічного розвитку. Охарактеризовано основні складові екологічного оподаткування в Європі та обґрунтовано необхідність використання світового досвіду щодо екоподатків в Україні. Запропоновано способи реалізації екологічних податків у двох формах: прямій та непрямій. Більш детально окреслено механізм нарахування екоподатків у непрямій формі, визнано їх практичну значущість, зокрема у вирішенні проблем фінансового забезпечення економічного розвитку в екологічному напрямі.

Ключові слова: екологічні проблеми, негативні кліматичні зміни, екоподатки, економічний розвиток, соціальна справедливість оподаткування, фінансове забезпечення, екологічне оподаткування.

Постановка проблеми. Серед глобальних проблем сучасності у числі актуальних є екологічні проблеми, оскільки вони охоплюють різні сфери суспільного життя, багато в чому визначають особливості сталого економічного розвитку кожної держави. Збереження екологічної рівноваги потребує від суспільства великих зусиль. Прояв таких зусиль має починатися з побудови якісно нових відносин між природою і суспільством. Економічний розвиток України, не враховуючи екологічних законів, загрожує катастрофічними наслідками.

Проблема зміни клімату є однією з найважливіших екологічних проблем, що стоять перед людством, оскільки вона може призвести до незворотних катастрофічних наслідків для довкілля та суспільства. Провідні вчені світу дійшли висновку, що підвищення глобальної температури не має перевищити 2 С, оскільки цей показник є переломним моментом для кліматичної системи планети [1, с. 1]. Щоб утримати підвищення температури в межах 2 С необхідно використовувати певні екологічні заходи щодо скорочення викидів для зменшення концентрації парникових газів (ПГ) в атмосфері [1, с. 1].

Хоча рівень парникових газів в Україні значно знизився після розпаду Радянського Союзу на початку 90-их (що, головним чином, було зумовлено зниженням виробництва), Україна досі належить до 20 держав, які мають найвищі викиди CO₂ (United Nations Statistics Division,

2010) [1, с. 2]. Тому держава також має нести відповідальність за кліматичні зміни та негативні екологічні та соціально-економічні наслідки, спричинені викидами парникових газів (ПГ) і має втілювати державну політику для зниження викидів, а відтак – мінімізації та попередження негативних наслідків. Фінансовою базою відповідних заходів має стати екологічне оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні вчені багато уваги приділяють екологічним аспектам економічного розвитку держави, а саме В.О.Мандрик, У.П. Новак [2, с. 93-99], І.М. Синякевич [3, с. 32], І. Хмелевський [4, с. 46-49]. Ця тема досить активно досліджується у всьому світі, зокрема видатні науковці такі, як Лоренс Б. Слободкин [5], Уилкінсон [6], Пінто [7] та інші інформують суспільство про необхідність докорінного реформування екологічної свідомості кожного громадянина.

Безумовно, такий досвід наукових і прикладних досліджень по формуванню і впровадженню екологічних інструментів економічного розвитку, підкреслює актуальність побудови фінансової бази для екологічної підтримки всієї сучасної спільноти. Слід також наголосити, що підґрунтям для рішення екологічних проблем мають стати екологічні податки, що сформують фінансове забезпечення для стабілізації кліматичного балансу у світі.

Таким чином, **метою статті** є визначення особливостей екологічного опо-



даткування щодо сталого економічного розвитку сучасного суспільства України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом внаслідок розвитку науково-технічного прогресу і інтенсивного використання природних ресурсів зростає ступінь не тільки їх виснаження, а і максимального забруднення довкілля. Першою необхідністю кожного громадянина мусить бути усвідомлення, що для його економічного розвитку важливим є дбайливе ставлення до довкілля. Закони, за якими діє природа, завжди були, і лише тепер люди практично усвідомили суперечливість їх зв'язок з основними напрямками соціально-економічного життя. Таким чином, необхідно сформулювати механізм екологічного розвитку, який би обмежував подальшу руйнацію клімату планети. Отже, той прошарок суспільства, який найбільш негативно впливає на природу, оточуюче довкілля, повинен робити найбільш вагомий внесок до такого механізму.

Артур С. Пігу (Arthur Cecil Pigou) [1, с. 20], провідний економіст, ще в 1920 р.

вважав, що шкідливі викиди є екстерналиями і запропонував застосовувати екологічний податок на рівні, що відповідає граничним зовнішнім витратам, тобто, витратам на ліквідацію кожної наступної одиниці викидів. Таким чином, забруднювачі нести будуть повну відповідальність за всі негативні наслідки своєї діяльності.

Головною метою запровадження екологічних податків є інтерналізація екстерналій, що допомагає включити вартість забруднення довкілля у ціни товарів та послуг (ЕЕА, 1996) [1, с. 15-20]. Екологічні податки також сприяють застосуванню принципу "забруднювач платить". Крім того, екоподатки стимулюють перехід від екологічно шкідливих до екологічно чистих технологій і є більш ефективним механізмом скорочення викидів, ніж командно-адміністративні інструменти. Більше того, екоподатки приносять державі дохід, який можна використовувати для покращення довкілля або для зниження інших податків [8].

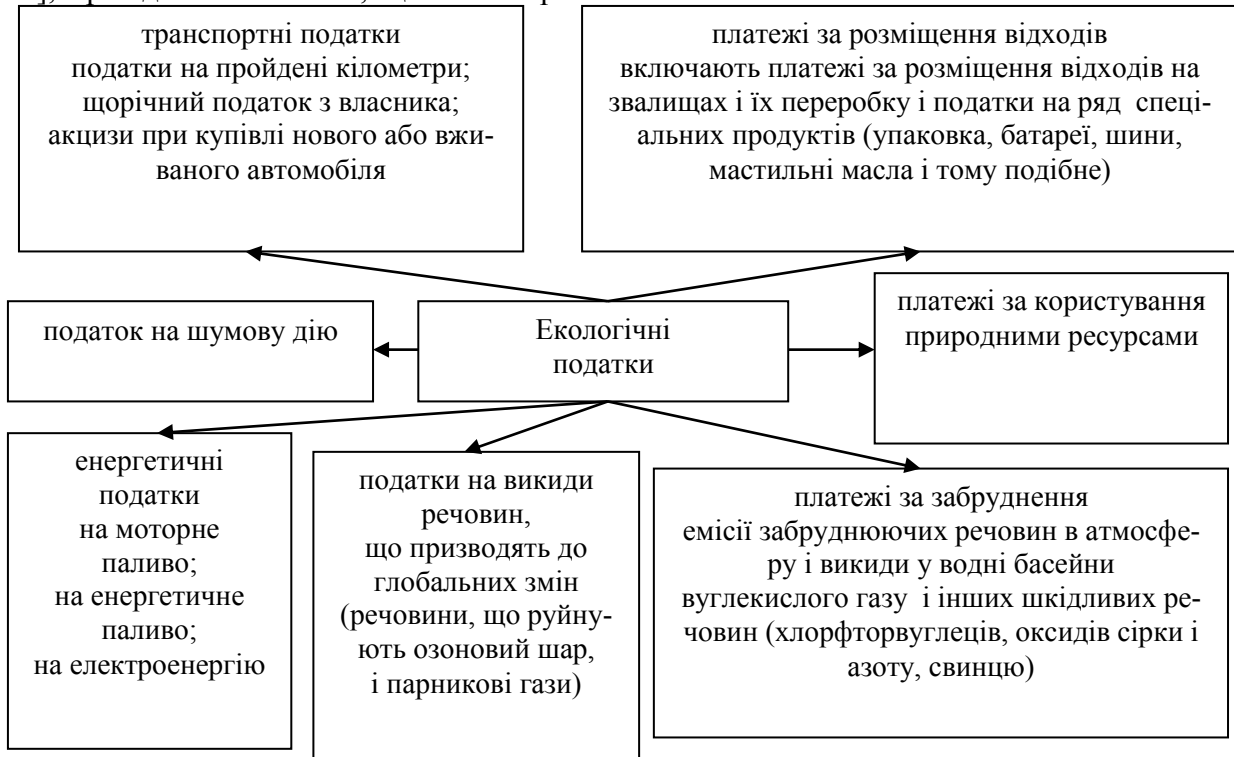


Рис. 1. Види екоподатків згідно з Директоратом по податках і митних зборах Європейської комісії (за даними [8])

На сьогодні екоподатки діють і в Україні. Так, відповідно до визначення, наведеного у п. 14.1.57 Податкового кодек-

су [9], «екологічний податок – це загальнодержавний обов'язковий платіж, що справляється з фактичних обсягів викидів



в атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та з фактичного обсягу радіоактивних відходів, накопичених до 1 квітня 2009 р.» .

Директорат по податках і митних зборах Європейської комісії розділив екологічні податки на сім груп по сферах застосування (рис. 1) [8]. У Європі найбільшого поширення набули транспортні і енергетичні податки. У тій або іншій формі вони введені в усіх країнах - членах ЄС. При цьому транспортні і енергетичні податки за своєю суттю є фіскальними податками, тобто призначені для отримання прибутків. Певний позитивний ефект на природне середовище, пов'язаний з екологічними податками, фахівцями розглядається не як основний, а як супутній.

Київський протокол ставить перед Україною певні вимоги щодо екологічного оподаткування. Так, перелік забруднювальних речовин збільшено за рахунок двоокису вуглецю. Ставка податку становить на першому етапі 0,2 грн/т, що дасть змогу збільшити надходження майже на 60 млн грн та стимулювати платників податку до скорочення викидів парникових газів [10]. Відповідно до ст. 244 Податкового кодексу [9, ст. 244], ставку податку за викиди в атмосферне повітря забруднювальних речовин пересувними джерелами забруднення у разі використання дизельного пального залежить від вмісту сірки у її масі і знаходиться у межах 30-68 грн/т. Значно зросли ставки податку на інші види палива. Зокрема, на бензин неетильований ця ставка тепер становить 68 грн/т, бензин сумішевий – 56 грн/т, зріджений нафтовий газ – 92 грн/т. Внесено у перелік видів палива дизельне біопаливо зі ставкою податку 58 грн/т та різновид бензину, бензин авіаційний, зі ставкою 47 грн/т. Практично збільшення ставок податку відбулося щодо всіх видів палива у більш ніж десять разів. При цьому утримуватися і сплачуватися до бюджету ці кошти будуть від суб'єктів, які здійснюють оптову та роздрібну торгівлю

пальним, а для споживача це буде надбавкою до ціни пального [2, с. 95].

В Україні платники екоподатків суми податку обчислюють самостійно (у всіх випадках, крім здійснення викидів в атмосферу пересувними джерелами забруднення), також це стосується і податкових агентів – самостійно проводиться розрахунок щоквартально податкового платежу [9, ст. 249.1]. Вище сказане свідчить про те, що при розрахунку екологічного податку не буде дотримуватись принцип наростаючого підсумку [2, с. 96].

На відміну від економічних інструментів оподаткування, еколого-економічні інструменти в податковій системі диференціюються за чотирма основними групами [11, с. 33-37]:

- адміністративний перерозподіл засобів (головним чином штрафи, субсидії);
- фінансові трансферти (податки, кредити, виплати, платежі, ін.);
- вільні ринкові механізми перерозподілу засобів (торгівля правами на викиди, зелена торгівля та ін.);
- сприяння на ринку (нагородження спеціальними знаками, безкоштовна реклама та ін.).

Екологічні податки як інструменти впливу на економічний розвиток держави необхідно використовувати у двох формах:

- а) пряма форма (за забруднення понад встановлені ліміти);
- б) непряма форма (шкідливе виробництво включає в ціну своєї продукції непрямий екоподаток, і, таким чином, покупці як кінцеві споживачі таких товарів сплачують відповідний екологічний податок).

Таким чином, екоподатки будуть дотримуватися одного з головних принципів оподаткування за А. Смітом – справедливості. Ст. 4 Податкового кодексу України [9, ст. 4] встановлено, що податкова система повинна ґрунтуватися на принципі соціальної справедливості, який передбачає встановлення податків і зборів відповідно до платоспроможності платників податків. Отже, така справедливість розповсюджується на всіх платників податків, в тому числі і на екологічні.

Сучасні науковці виокремлюють вертикальну і горизонтальну справедливість в оподаткуванні, але ці поняття стосуються в основному оцінки доходів платників податків, а не їх платоспроможності. Зокрема, горизонтальна справедливість означає утримання рівновеликих податків із індивідів, котрі мають однаковий дохід. Принцип горизонтальної справедливості, або платоспроможності, передбачає, що до однакових доходів має застосовуватися відповідна податкова ставка. Вертикальна справедливість означає утримання податків у індивідів відповідно їх доходів. Принцип вертикальної справедливості, або вигід, зводиться до такого: хто отримує від держави більше благ, той повинен платити більше податків. Принципи вертикальної і горизонтальної справедливості можуть застосовуватися одночасно, але найчастіше перевага надається принципу платоспроможності, орієнтованому на таку оцінку рівня доходів, які залишаються в розпорядженні суб'єктів після сплати податків. Утім, як показує світова практика, навіть одночасне застосування зазначених принципів не дає змоги розв'язати проблему. в якій мірі неоднаковий економічний стан платників податків має зумовлювати нерівність їх податкової позиції та яким чином повинні застосовуватися податкові ставки в таких умовах. Це змушує задуматися над тим, як можна досягти соціальної справедливості в екологічному оподаткуванні на підставі оцінки доходів і платоспроможності [11, с. 34].

Використання вертикального і горизонтального принципу соціальної справедливості в екологічному оподаткуванні забезпечить сталий розвиток та надасть широкі перспективи для впровадження екологічних технологій.

Вважаємо за доцільне вдосконалення екологічного оподаткування в Україні за допомогою непрямої форми екоподатків. Якщо екологічний податок обчислювати за єдиною ставкою до всього споживання, то податок є пропорційний споживанню, але регресивний стосовно річного доходу. Тому, щоб послабити таку регресивність бажано встановити нижчу ставку на ті товари, на виробництво яких було застосована

менш шкідлива технологія, і в той же час підвищити ставки на групи товарів і послуг, на виробництво яких використовуються найбільш забруднюючі технології. В результаті така диференціація ставок екологічного податку втрачає свою нейтральність із зменшенням регресивності.

Розмір ставок екоподатків має визначатися не лише бюджетними потребами, а й реальними доходами споживачів. Враховуючи скрутний фінансовий стан у державі, необхідно зазначити, що запровадження диференційованих ставок екоподатків сьогодні буде малоефективним, оскільки зумовить зростання адміністративних витрат щодо обслуговування таких податків та значно ускладнить формування фінансового підґрунтя економічного розвитку в екологічному напрямі.

Для подальшого вдосконалення чинної системи екологічного оподаткування потрібно запровадити [12, с. 33-37]:

- екологічне оподаткування готової продукції, наприклад, енергоносіїв, холодильників, акумуляторних батарей та пакетувальних матеріалів;
- екологічний акцизний збір на екологічно шкідливі у виробництві та споживанні товари;
- штрафи за екологічні правопорушення;
- пільгове кредитування (шляхом зниження відсотка за користування кредитом або безвідсоткове надання кредитних ресурсів);
- використання стимулятивних цін та надбавок за екологічно чистою продукцією;
- пільгове оподаткування підприємств, які здійснюють екологічний аудит з подальшими інвестиціями у природоохоронні заходи та впровадження ресурсощадних та безвідходних технологій.

Підтримання екологічного стану на безпечному для життєдіяльності суспільства рівні може бути досягнуте цілеспрямованою діяльністю держави, в першу чергу через її податкову політику з обов'язковим урахуванням тісного взаємозв'язку екологічних і економічних факторів розвитку. Всеохоплююча екологічна стратегія розвитку України як бажання громадян жити і працювати у чистому природному довіллі,





на рівні сучасних вимог європейського співтовариства повинна уособитися у реальній практиці оподаткування.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Потреба подальшої розробки та деталізації податкових інструментів основ екологічної стратегії України в контексті глобального розвитку повинна зайняти гідне місце серед комплексу державних питань і суспільних підходів, пов'язаних з охороною природи на всіх рівнях управління та господарювання.

Таким чином, екологічні податки є прогресивною формою споживання. Разом з тим, нарахування й сплата екоподатків неповною мірою відповідає вимогам ринкового середовища, що вимагає вдосконалення механізму екологічного оподаткування відповідно до умов економічного розвитку України.

Література

1. Огаренко Ю. Порівняльний аналіз податку на викиди CO₂ та системи торгівлі викидами: висновки для України // Національний екологічний центр України - НЕЦУ, 2011. – 36 с.
2. Мандрик В.О. Новий екологічний податок в Україні: стан і напрями удосконалення / В.О.Мандрик, У.П. Новак //Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 93-99.
3. Синякевич І.М. Економічні інструменти екополітики: теорія і практика: монографія / І.М. Синякевич. – Львів : Вид-во ЗУКЦ, 2003. – 188 с.
4. Хмелевський І. Екологічний податок / І. Хмелевський // Податки та бухгалтерський облік. – 2010. – № 102 (1391) (грудень). – С. 46-49.
5. Lawrence B. (Larry) Slobodkin 2003. A Citizen's Guide to Ecology
6. Wilkinson. DM (2002). "Ecology before ecology: biogeography and ecology in Lyell's 'Principles'". Journal of Biogeography 29 (9): 1109–1115. doi: 10.1046/j.1365-2699.2002.00754.x.
7. Pinto JG, Karremann MK, Born K, Della-Marta PM, Klawa M Loss potentials associated with European windstorms under future climate conditions CR 54:1-20// Cli-

mate Research (CR) Forthcoming Publications Most recent issue: Volume 55, No. 3CR Specials

8. Ритікова К.А. Теоретичні та практичні аспекти сучасного світового досвіду фінансування екологічної діяльності. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/.../1/3.doc

9. Податковий кодекс від 2 грудня 2010р. № 2755–VI.

10. Горобець В.В. Новий екологічний податок в Україні / В.В. Горобець. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.rusnauka.com>

11. Баліцька В.В. Соціальна справедливність оподаткування крізь призму платоспроможності суб'єктів економіки України / В.В. Баліцька // Фінанси України, 2011, № 9. – С. 33-44.

12. Кривенко Л.В. Соціально-економічні інструменти забезпечення сталого розвитку // Механізм регулювання економіки, 2011, № 2. – С. – 33-37.

References

1. Oharenko YU. Porivnyal'nyy analiz podatku na vykydy SO₂ ta systemy torhivli vykydamy: vysnovky dlya Ukraïny // Natsional'nyy ekolohichnyy tsentr Ukraïny - NETSU, 2011. – 36 s.
2. Mandryk V.O. Novyy ekolohichnyy podatok v Ukraïni: stan i napryamy udoskonalennya / V.O.Mandryk, U.P. Novak //Naukovyū visnyk NLTU Ukraïny. – 2011. – Vyp. 21.9. – S. 93-99.
3. Synyakevych I.M. Ekonomichni instrumenty ekopolityky: teoriya i praktyka: monohrafiya / I.M. Synyakevych. – L'viv : Vyd-vo ZUKTS, 2003. – 188 s.
4. Khmelevs'kyū I. Ekolohichnyy podatok / I. Khmelevs'kyū // Podatky ta bukh-halters'kyū oblik. – 2010. – № 102 (1391) (hruden'). – S. 46-49.
5. Lawrence B. (Larry) Slobodkin 2003. A Citizen's Guide to Ecology .
6. Wilkinson. DM (2002). "Ecology before ecology: biogeography and ecology in Lyell's 'Principles'". Journal of Biogeography 29 (9): 1109–1115. doi: 10.1046/j.1365-2699.2002.00754.x.

7. Pinto JG, Karremann MK, Born K, Della-Marta PM, Klawa M Loss potentials associated with European windstorms under future climate conditions CR 54:1-20// Climate Research (CR) Forthcoming Publications Most recent issue: Volume 55, No. 3CR Specials

8. Rytikova K.A. Teoretychni ta praktychni aspekty suchasnoho svitovoho do- svidu finansuvannya ekolohichnoi diyal'nosti. // [Elektronnyy resurs] – Rezhym dostupu: essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/.../1/3.doc

9. Podatkovyy kodeks vid 2 hrudnya 2010r. № 2755-VI.

10. Horobets V.V. Novyy ekolohichnyy podatok v Ukraїni / V.V. Horobets. [Elektronnyy resurs]. – Dostupnyy z <http://www.rusnauka.com>

11. Balits'ka V.V. Sotsial'na spravedyvist' opodatkovannya kriz' pryzmu platospromozhnosti sub'yektiv ekonomiky Ukraїny / V.V. Balits'ka // Finansy Ukraїny, 2011, № 9. – S. 33-44.

12. Kryvenko L.V. Sotsial'no-ekonomichni instrumenty zabezpechennya staloho rozvytku // Mekhanizm rehulyuvannya ekonomiky, 2011, № 2. – S. 33-37.

Романовская Ю. А.

Особенности экологического налогообложения в контексте экономического развития Украины

В исследовании признано необратимые климатические изменения, которые могут привести к негативным последствиям экономического развития. Охарактеризованы основные составляющие экологического налогообложения в Европе и обоснована необходимость использования мирового опыта эконалогов в Украине. Предложены способы реализации экологических налогов в двух формах: прямой и косвенной. Более детально очерчен механизм начисления эконалогов в косвенной форме, признано их практическую значимость, в частности в решении проблем финансового обеспечения экономического развития в экологическом направлении.

Ключевые слова: экологические проблемы, негативные климатические изменения, эконалоги, экономическое развитие, социальная справедливость налогообложения, финансовое обеспечение, экологическое налогообложение.

Romanovskay Y.

Features of environmental taxation in the context of economic development in Ukraine

The study considered irreversible climate change that could lead to negative consequences for economic development. The basic components of environmental taxation in Europe and the necessity of using the experience on eco-taxes in Ukraine. Ways of environmental taxes in two forms: direct and indirect. More details are outlined eco charging mechanism in an indirect form, recognized their practical importance, particularly in addressing financial support economic development in the environmental field.

Keywords: environmental problems, negative climate change, eco-taxes, economic development, social justice of taxation, financial security, environmental taxation.

Рецензент: Заблодська І. В. – доктор економічних наук, професор, директор Луганського філіалу Інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук України, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Zablodskaya I. – Professor, Ph.D. of Economics, Director of the Luhansk branch of the Institute of Economics and Legal Studies, National Academy of Sciences of Ukraine, Luhansk, Ukraine.

e-mail: zablodin@yandex.ru.

Стаття подана
25.02.2013 р.

УДК 336.22:336.71

РЕВЕРЧУК С. К., ШТИБЕЛЬ У. І.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ

У статті розглянуто сучасний стан та особливості податкового регулювання банківського сектору, визначено основні його елементи, місце та роль банку в системі оподаткування, розглянуто основні міжнародні практики оподаткування банку у європейських країнах та наведено пропозиції щодо удосконалення системи оподаткування банків.

Ключові слова: податкова система, податкові стимули, податок на фінансові трансакції, соціально-орієнтоване оподаткування.

Постановка проблеми. Сучасний соціально-економічний стан світової та національної економіки потребує перегляду та удосконалення системи податкового регулювання банківського сектору у зв'язку із загостренням кризових явищ у провідних економіках світу, зміною пріоритетів розвитку в напрямку соціалізації економіки та забезпечення сталого розвитку суспільства. Особливу актуальність набуває підвищення вимог до банківського сектору і його відповідальності перед економічними агентами та суспільством.

Перспективи розвитку податкового регулювання банківської діяльності ґрунтуються на впровадженні дієвих податкових стимулів. Складність цього процесу має нормативний, корупційний, міждержавний та ментальний характер. Саме тому проблема введення нових податків у економіку країн світу має бути вирішена шляхом консолідації зусиль та знаходження міждержавного компромісу, а також шляхом залучення міждержавних наглядових органів та формування глобального регулятора системи оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У економічній літературі немає ґрунтовного огляду оподаткування банківського сектору як окремої та особливої за своєю сутністю сфери діяльності. Загалом в Україні питання державного регулювання банківської системи досліджувались такими науковцями як О. Василик, У. Владичин, А. Гальчинський, С. Лобозинська, А. Мороз. Розвитком загальної теорії податкового регулювання доходів банків займалися такі відомі економісти як А. Сміт,

Д. Рікардо, К. Маркс, Дж. Мілль, А. Гікс, Дж. Кейнс та Д. Тобін. Існує потреба дослідження системи оподаткування банківської діяльності та розробка нових теорій ефективного оподаткування банків з метою забезпечення економічного розвитку та зниження економічної нерівності у суспільстві.

Метою статті є дослідження особливостей податкового регулювання банківського сектору національної економіки, визначення основних його елементів, місця та ролі банку в системі оподаткування, огляд основних ініціатив задля удосконалення оподаткування банку у європейських країнах та розробки рекомендацій щодо підвищення ефективності податкового регулювання банківської діяльності.

Для досягнення вищезазначеної мети поставлено такі завдання:

- визначити елементи системи державного регулювання банківської системи;
- виділити форми і методи податкового регулювання банківської системи;
- розглянути наслідки удосконалення системи оподаткування банків;
- запропонувати новий підхід до оподаткування банків за етичним критерієм.

Виклад основного матеріалу дослідження. Удосконалення системи податкового регулювання банківського сектору є важливим елементом для вирішення соціальних та економічних проблем з якими зіштовхнулася світова економіка в умовах світової економічної кризи 2008-2012 рр. У цій статті здійснено огляд основних законодавчих ініціатив Європейського союзу щодо уведення єдиного європейського



податку на фінансові трансакції, а також з'ясовано перспективи його впровадження та пропозиції для вдосконалення.

В основі процесу соціалізації економіки лежить тісний взаємозв'язок соціального капіталу нації та фінансових механізмів забезпечення його зростання. Вагома роль у цьому процесі належить державному регулюванню банківської системи. Виходячи із світового досвіду, до основних елементів системи державного регулювання банківської системи належить: суб'єкти та об'єкти державного регулювання, цілі, форми, методи і принципи регулювання, інструменти та важелі державного регулювання, механізм, стратегії та пріоритети регуляторної діяльності держави у сфері банківництва [1, с.71].

До об'єктів державного регулювання банківської системи відносять явища, особи, групи осіб, установи та організації, на яких спрямовано дію регуляторних органів. На ці об'єкти направлена регулятивна функція держави, яка забезпечує перевірку ефективності функціонування та контроль за встановленими вимогами щодо їхньої діяльності, а також сприяє підвищенню ефективності та безпеки банківського сектору. У практиці державного регулювання банківської системи лише ісламські країни виділяють серед об'єктів державного регулювання явище етичності банківської діяльності. У державному регулюванні традиційних банківських систем цей об'єкт є відсутній.

Включення нового об'єкту породжує нові під-елементи системи державного регулювання банківської системи, а зокрема такі нові цілі:

– розроблення та затвердження законодавчих та підзаконних актів щодо діяльності банків соціально-орієнтованого типу;

– забезпечення розвитку конкуренції між соціально-орієнтованими та традиційними банками та здійснення контролю за їх злиттям і поглинанням у банківській системі;

– боротьба із злочинністю у соціально-орієнтованій банківській системі, зокрема протидія, відмиванню доходів, отриманих злочинним шляхом як через соціально-орієнтовані, так і через традиційні

банки, моніторинг та забезпечення адміністративної чи/і кримінальної відповідальності за порушення узаконених норм етичності, недотримання заявлених критеріїв етичності соціально-орієнтованими фінансовими установами, попередження відтоків капіталів в офшорні зони (у країни, які не підтримують глобальну соціально-орієнтовану банківську систему);

– здійснення нагляду та контролю за діяльністю традиційних банків та банків соціально-орієнтованого типу, визначення дотримання встановлених критеріїв етичності, інших категорій і вимог, а також законодавчих та нормативно-правових актів шляхом проведення перевірок, інспектування, рейтингування банків з метою аналізу поточної ситуації на банківському ринку та визначення перспективних напрямів розвитку банківської системи;

– забезпечення фінансової стабільності, надійності, підсилення соціального ефекту соціально-орієнтованої банківської системи;

– сприяння міжнародному співробітництву та інтеграції національних економік у світову соціально-орієнтовану банківську систему;

– мінімізація ризиків банківської діяльності, підтримка довіри користувачів фінансових послуг до банків соціально-орієнтованого типу;

– здійснення податкового регулювання соціально-орієнтованої фінансової системи, забезпечення функціонування системи оподаткування за критерієм етичності, справедливого розподілу доходів, зниження рівня економічної нерівності, запобігання концентрації капіталів у високоприбуткових неетичних сферах, диверсифікація капіталів між традиційним і соціально-відповідальним бізнесом;

– налагодження роботи національних фінансових та податкових систем у відповідності до глобальної соціально-орієнтованої банківської системи.

Конкретне податкове регулювання банків здійснюється різними способами, які доцільно поділяють на дві групи: надання пільг щодо оподаткування, застосування різних штрафних санкцій [2, с.45]. До податкових пільг належить зниження





податкових ставок, податковий кредит (зміні строку оплати податку від одного місяця до одного року) та податкові вилучення. Саме податкові вилучення передбачають звільнення від оподаткування деяких об'єктів або окремі елементи чи види діяльності. А у випадку соціально орієнтованої банківської системи – пільгове оподаткування організацій і установ операційна та інвестиційна діяльність яких має етичний характер на основі принципів корпоративно-соціальної відповідальності.

Гармонізація банківського податкового законодавства має на меті підвищити конкурентоспроможність економіки країни (ця мета визначає верхню межу оподаткування), а також забезпечити видатки державного бюджету (ця мета визначає нижню межу оподаткування). Сьогодні основним методом розвитку соціально-орієнтації банківської системи, безумовно, є підвищення мотивації банків за допомогою податкових стимулів. Надання податкових переваг прямо впливає на чистий дохід банку, а це поряд із іншими стимулювальними чинниками забезпечує процес трансформації як банківської системи, так і усієї економіки країни, у напрямку її соціалізації.

У взаємовідносинах з податковими органами банк виступає як платник податків; як посередник між державою та платниками податків, як податковий агент. Загальний досвід окремих країн показує, що всі сфери банківської діяльності регламентуються окремим банківським кодексом, складовою якого, зокрема, є закон про оподаткування банків. У правовій системі України банківське право виділене як самостійна галузь, а тому доцільним є і виокремлення механізму оподаткування банків у окрему галузь податкового законодавства.

Оцінюючи перспективи удосконалення функціонування та розширення зони відповідальності банку, ми схильні до думки тих вчених, що пропонують посилити податкове навантаження на банківський сектор, аргументуючи це тим, що [3, с.15]:

1) діяльність банків пов'язана лише з перерозподілом національного доходу, оскільки вони, в основному, займаються

посередництвом і не належать до сфери матеріального виробництва, яка потребує пріоритетного розвитку;

2) швидкість обігу капіталу банківських установ відносно висока, що дає змогу за однакової величини капіталу у сфері виробництва отримати вищий прибуток;

3) банки широко використовують практику приховування прибутків та уникнення оподаткування за допомогою різних схем та методів. Серед них найбільш поширеними є такі: виплати страхових премій на адресу пов'язаних із банками страхових компаній (дочірніх структур або акціонерів); відрахування на резерви за кредитними операціями; купівля цінних паперів у «інвестиційних» цілях, як і деякі валютно-обмінні операції, які теж можуть виводитися з-під оподаткування; штучне завищення видатків і приховування доходних статей.

Сучасна наука пропонує кілька варіантів удосконалення системи оподаткування банків [3, с.4]:

1) зміна об'єктів оподаткування банків, наприклад, як чисті або валові активи банку, оподаткування банківських витрат (при цьому, понаднормативні витрати пропонується оподатковувати за підвищеною ставкою), впровадження податку на фінансові трансакції, оподаткування дебетових банківських трансакцій, яке запроваджується з метою унеможливлення монополю високих цін на них та обмеження зацікавленості фінансових інституцій у надмірно ризикованих капітальних вкладеннях;

2) диференціювання ставки податку на прибуток, зокрема підвищення ставки податку на прибуток, одержаний від торгово-посередницьких операцій на фондовому та валютному ринках, а також зниження ставки податку на прибуток, одержаний банками за довгостроковими кредитами, які надані у реальний сектор економіки з метою розширеного відтворення, що сприятиме активізації інвестиційного процесу;

3) з метою підвищення капіталізації банку відновлення оподаткування сум дооцінки іноземної валюти, придбаної бан-

ком з метою купівлі-продажу; упорядкування практики створення страхових резервів за активними операціями, але лише під ризики за добросовісними, а не спекулятивними чи шахрайськими операціями; приведення у відповідність з чинними законодавством порядку встановлення розмірів активних та пасивних процентних ставок, що особливо стосується кредитних операцій банків;

4) оподаткування за підвищеною ставкою доходів від кредитних операцій при перевищенні реальної ставки за кредитом певної межі. Це допоможе у боротьбі із завищенням процентних ставок за кредитами і сприятиме корисному для держави перерозподілу кредитних потоків із кредитування торговельно-посередницьких операцій, у тому числі спекулятивні операції на фондовому та валютному ринку, придбання населенням імпортних споживчих товарів, кредитування реального сектору.

До існуючих та пропонованих податків банківського сектору належать: податок на прибуток корпорацій, трудове оподаткування, податок на додану вартість та оподаткування фінансових інструментів.

У трудовому оподаткуванні, не існує ніяких відмінностей щодо оподаткування доходів працівників зайнятих у банківському секторі. Існує лише тимчасове введення у деяких країнах Європейського Союзу, податку на бонуси (премії) отримані у банківському секторі, що фактично підвищує оподаткування персонального прибутку банкірів [4, с.5].

При оподаткуванні прибутку корпорацій (Corporate Income Tax (CIT)), враховуються дві основні відмінності між фінансовими і не фінансовими корпораціями - це наявність безнадійних та сумнівних кредитів і недотримання лімітів капіталізації фінансового сектору. Продуктом фінансових корпорацій, на відмінну від нефінансових, є нереальна економіка, а тому фінансовий сектор сприяє ліквідності капіталів, але не створює базу для податкових надходжень за цими операціями.

У країнах ЄС та у світі загалом немає суттєвих відмінностей у системі оподаткування фінансового і нефінансового сектору.

Але є відмінності у застосуванні ПДВ (податку на додану вартість) до різних, за свою сферою діяльності, організацій. У 1977 р. була прийнята Шоста Директива щодо ПДВ, яка звільняє від сплати ПДВ по фінансових послугах, у тому числі послугах страхових компаній та інвестиційних фондів. Проте провідні країни світу усвідомлюють недоотриману вигоду від несплати ПДВ фінансовими організаціями.

Не єдині країни Євросони і у питання оподаткування операцій із цінними паперами (податок на фінансові трансакції - FTT). Цей податок у тій чи іншій формі існує у ряді країн Європейського Союзу, Швейцарії, Сінгапурі, Гонконгу у діапазоні від 0,1 до 0,2%. Велика Британія вже має державне мито - гербовий збір з операцій з цінними паперами. Але він не поширюється на найбільш спекулятивні і небезпечні операції з деривативами. Ідея введення банківського спецподатку розвинута Джеймсом Тобіном, який запропонував запровадити податок на транскордонні валютні та інші фінансові операції в розмірі 1% від трансакції. Він припускав, що це могло б суттєво обмежити короткострокові спекуляції на валютному ринку та унормувати валютні курси [6]. 9 жовтня 2012 року 11 країн-членів зони євро виступили на підтримку податку на фінансові трансакції. Цей податок запропонований як джерело нових доходів із фінансового сектора, який недостатньо оподатковується, а також як засіб для сприяння відповідальнішій торгівлі.

Пріоритетами ЄС нині є побудова банківського, економічного, політичного і фіскального союзів, що посилюватимуть інтеграцію всередині ЄС. Не зважаючи, що введення єдиної державної валюти Євро подолало «валютні війни» між країнами ЄС, тобто конкурентну девальвацію валюти тієї чи іншої країни для сприяння експорту, все ж деякі країни євро-зони чинять сильний опір уведенню єдиного податку [10]. Податок на фінансові трансакції стикається із сильним опором з боку країн, які вже мають подібний податок у тій чи іншій формі і тих, які бояться відтоку капіталу із світових фінансових центрів (США, Великобританія, держави Південно-





Східної Азії). Доцільною є домовленість про введення податку хоча б в рамках G20 або хоча б в рамках G8, щоб правила гри були єдині на всіх фінансових ринках [5].

Перспектива введення в дію податку на фінансові транзакції була детально опрацьована спеціально створеною робочою групою. Було сформовано значну кількість звітів даної групи та «Пропозицію щодо Директиви Комісії про спільну систему податку на фінансові транзакції і внесення змін в Директиву 2008/7/ЕС». Податок буде стягуватися з операцій з фінансовими інструментами (біржові та позабіржові угоди із цінними паперами, валютами, деривативами та сировинними товарами), які здійснюються між фінансовими інститутами, коли хоча б одна сторона угоди знаходиться в Євросоюзі. Операції з акціями та облігаціями будуть обкладатися податком у розмірі 0,1%, а операції з деривативами у розмірі 0,01%. Це може додати до бюджету Євросоюзу приблизно € 57 млрд. щорічно, збільшивши доходи Євросоюзу на 40% [8]. Комісія запропонувала, що податок повинен вступити в силу з 01.01.2014 р. [10].

За задумом ЄС ФТТ не є лише банківським, а й фінансовим податком, так як він повинні сплачувати фінансово-кредитні організації, інвестиційні, брокерські і страхові компанії, пенсійні фонди і хедж-фонди фонди та інші професійні гравці. Окрім того, що ФТТ акумулює нові надходження від недооподаткованого фінансового сектору, ця пропозиція також забезпечить введення нової мінімальної податкової ставки та об'єднати різні існуючі податки на фінансові операції в ЄС, знизить конкурентну нерівність на єдиному ринку, перешкодить веденню ризикової торговельної діяльності та доповнить нормативні заходи, спрямовані на запобігання майбутніх криз [7, с.10]. Аналіз впливу ФТТ показав, що надходження до бюджету по цьому податку будуть в десятки разів більші, аніж втрати по ВВП. Також, ризик зміни локалізації фінансових центрів нівелюється принципом резидентності ФТТ, тобто не має значення де саме відбувається фінансова транзакція – має значення хто

здійснює транзакцію і де той чи інший фінансовий учасник угоди є заснований [9].

Без уведення у дію додаткових податків на фінансову діяльність банків, податкові стимули у сучасній системі оподаткування відсутні і не створюють зобов'язання перед фінансовими компаніями та підприємствами щодо того якими мають бути напрямки їхньої діяльності. Однак, у світі де бажання персональної вигоди і збагачення перевищує відчуття соціальної відповідальності та моралі, необхідністю для налагодження взаємостосунків та взаємозалежностей є створення системи податкового стимулювання, яка б мала законно-примусовий характер. Йдеться про спрощену систему оподаткування фінансових організацій, які ведуть етичну та соціальну діяльність.

На нашу думку, доцільним є оподаткування банків за етичним критерієм, тобто від сплати податку на фінансові транзакції пропонуємо звільнити ті банки, які ведуть бізнес дотримуючись основних принципів корпоративної соціально відповідальності, міжнародних принципів етичного інвестування, принципів «екватору», а також тих установ, які декларують свою діяльність як соціальні, етичні банки. Податкове виключення із бази оподаткування фінансових транзакцій банків соціально-орієнтованого типу зможе забезпечити їх активний розвиток і перенаправити потік клієнтів до соціальних банків, так як податковий тягар не падає на споживача послуг, а тому споживач платить менше і користується привабливим іміджем співпраці із соціально-орієнтованою фінансовою установою, створюючи таким чином позитивний ефект для суспільства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Оцінюючи сучасний стан оподаткування банківського сектору, варто відзначити, що на сьогодні не існує жодного загальноприйнятого податку на діяльність банків. Окрім того фінансовий сектор перебуває у вигіднішому становищі в порівнянні з іншими: користується державною підтримкою і банк не є платником ПДВ з операцій за основною діяльністю, що створює недотриману вигоду для бюджету європейських країн в діапазоні

від 0,15% ВВП. У умовах фінансової кризи та неминучого загострення дефіцитів бюджетів країн світу, в т.ч. України, необхідним є введення у дію глобального податку на діяльність фінансових інститутів. В окремих країнах світу цей податок діє в тій чи іншій формі, але його максимальна ефективність може бути досягнута лише за умови його спільного визначення та застосування у всіх країнах світу і найголовніше у країнах великої двадцятки, з метою зниження ризику перелокалізації фінансових ринків. Пропонуваний Європейським союзом «податок Тобіна» має всі шанси на імплементацію з 2014 року, але тим не менше податок все ще не має характеристик, які б допомогли йому бути інноваційним і бути генератором позитивних змін у середині капіталістичної системи. Тобто цей податок виконує фіскальну функцію, але не виконує стимулювально-виховної функції для банківської системи. Ми пропонуємо модифікувати цей податок, шляхом застосування його до усіх традиційних фінансово-банківських установ і звільнити від його сплати установи соціально-орієнтованого характеру. Таким чином, податок на фінансові транзакції буде відповідати принципу корисності податку в економіці (повернення еквівалентного блага у суспільство) та стимулювати розвиток програм та банків, які створюють позитивний соціальний ефект.

Отже, основними кроками на шляху формування нової системи оподаткування банківської системи має стати створення законодавчої бази, яка виділяє оподаткування фінансових установ у окрему галузь податкового законодавства; а також, створити міжнародне підґрунтя для запровадження глобального податку.

Література

1. Владичин У. В. Іноземне банківництво в Україні: монографія / Уляна Владичин ; Львів. нац. ун-т ім. І. Франка. - Л. : Піраміда, 2011. - 280 с.
2. Лобозинська С. М. Державне регулювання банківської системи України: монографія / Софія Миколаївна Лобозинська. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2010. – 416 с.
3. Ключко Л.А. Підсосонна Я.Г. Оподаткування банківської діяльності в Україні та основні напрями його вдосконалення, Фінансово-кредитна діяльність: про-

блеми теорії та практики: Збірник наукових праць. - № 1(12), 2012. – 64 с.

4. Technical fiche. Tax contribution of the financial sector – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/other_taxes/financial_sector/fact_sheet/tax-contribution-fin-sector.pdf

5. Що таке податок на фінансові транзакції, і до чого він може привести – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2012/01/25/267029>

6. Трушина Н.Б.. Податок на фінансові транзакції у Європейському Союзі – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/100.htm

7. Financial Transaction Tax: Making the financial sector pay its fair share – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/11/1085&format=HTML&aged=0&language=en&guiLanguage=en>

8. Commission staff working paper executive summary of the impact assessment – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/other_taxes/financial_sector/summ_impact_assesmt_en.pdf

9. Exclusive: EC's Manfred Bergmann reveals why the FTT's critics are wrong – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.internationaltaxreview.com/Article/2974990/EXCLUSIVE-ECs-Manfred-Bergmann-reveals-why-the-FTTs-critics-are-wrong.html>

10. Technical fiche Pension funds in the context of the FTT proposal – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/other_taxes/financial_sector/fact_sheet/pension-funds.pdf

References

1. Vladychyn U. V. Inozemne bankivnytstvo v Ukraïni: monohrafiya / Ulyana Vladychyn ; L'viv. nats. un-t im. I. Franka. - L. : Piramida, 2011. - 280 s.
2. Lobozyn's'ka S. M. Derzhavne rehulyuvannya bankivs'koï systemy Ukraïny: monohrafiya / Sofiya Mykolaïvna Lobozyn's'ka. – L'viv: LNU imeni Ivana Franka, 2010. – 416 s.
3. Klyusko L.A. Pidsosonna Y.H. Opodatkuvannya bankivs'koï diyal'nosti v



Україні та основні напрями його вдосконалення, Finansovo-kredytna diyal'nist': problemy teorii ta praktyky: Zbirnyk naukovykh prats'. - № 1(12), 2012. – 64 s.

4. Technical fiche. Tax contribution of the financial sector – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/other_taxes/financial_sector/fact_sheet/tax-contribution-fin-sector.pdf

5. Shcho take podatok na finansovi tranzaktsii, i do choho vin mozhe pryvesty – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2012/01/25/267029>

6. Trushyna N.B. Podatok na finansovi tranzaktsii u Yevropeys'komu Soyuzi – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/100.htm

7. Financial Transaction Tax: Making the financial sector pay its fair share – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/11/1085&format=HTML&aged=0&language=en&guiLanguage=en>

8. Commission staff working paper executive summary of the impact assessment – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/other_taxes/financial_sector/summ_impact_assesmt_en.pdf

9. Exclusive: EC's Manfred Bergmann reveals why the FTT's critics are wrong – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.internationaltaxreview.com/Article/2974990/EXCLUSIVE-ECs-Manfred-Bergmann-reveals-why-the-FTTs-critics-are-wrong.html>

10. Technical fiche Pension funds in the context of the FTT proposal – [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/other_taxes/financial_sector/fact_sheet/pension-funds.pdf

Реверчук С. К., Штибель У. И.

Состояние и перспективы совершенствования налогового регулирования банковского

В статье рассмотрено современное состояние и особенности налогового регулирования банковского сектора, определены основные его элементы, место и роли банка в системе налогообложения, рассмотрены основные международные практики налогообложения банка в европейских странах и приведены предложения по совершенствованию системы налогообложения банков.

Ключевые слова: налоговая система, налоговые стимулы, налог на финансовые трансакции, социально-ориентированное налогообложения.

Reverchuk S., Shtybel U.,

Status and prospects of development tax regulation of the banking sector

This article reviews the the current state of the tax regulation of the banking sector and proposals for taxation of banks. The article reviews the current status and characteristics of the tax regulation of the banking sector, its main elements, the place and role of the bank in the taxation system, the main international practice taxation of banks in European countries and proposals for improvement of the taxation of banks.

Keywords: tax system, tax incentives, financial transactions tax, social-oriented taxation.

Рецензент: Башнянин Г. І. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Економічна теорія» Львівської комерційної академії, м. Львів, Україна.

Reviewer: Bashnyanyn G. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Economic Theory Department Lviv Academy of Commerce, Lviv, Ukraine.

e-mail: academy@lac.lviv.ua

*Стаття подана
15.01.2013 р.*



УДК 685.86:330.322

РЕМИЗОВ С. Л., СЕКАЧЕВА А. С.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕЗУЛЬТАТОВ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»

В статье авторами раскрыта суть проблемы реорганизации ОАО «Ростелеком», преимуществ, получаемые ОАО «Ростелеком» после присоединения к нему региональных операторов и задачи которые необходимо решить в связи с этим. Поведен анализ прибыли и рентабельности активов, анализ динамики, видов прибыли, проведен факторный анализ, сравнительный анализ капитализации и ликвидности, прогноз суммарного объема торгов, при слиянии региональных операторов с ОАО «Ростелеком».

Ключевые слова: рентабельность, прибыль, реорганизация, ликвидность, капитализация, анализ эффекта синергии.

Постановка проблемы. На Годовом Общем собрании акционеров ОАО «Ростелеком», состоявшемся 26 июня 2010 года, акционеры Компании приняли решение о реорганизации ОАО «Ростелеком» в форме присоединения к нему региональных операторов.

Реорганизация позволит значительно повысить конкурентоспособность объединенной компании за счет возможности предоставлять полный спектр услуг связи в национальном масштабе и устранения избыточной конкуренции между компаниями, участвующими в объединении.

Кроме того, реорганизация призвана обеспечить решение следующих задач:

1. Получить синергетический эффект от объединения компаний, в том числе за счет:

- оптимизации капитальных затрат за счет исключения расходов на создание дублирующих элементов инфраструктуры и возможности централизованной закупки оборудования;

- оптимизации административных и управленческих расходов за счет эффекта масштаба, централизации управления и устранения дублирующих функций.

2. Повысить операционные показатели финансовой деятельности;

3. Повысить ликвидность акций объединенной компании за счет перевода всех миноритарных акционеров присоединяемых обществ, в том числе владельцев привилегированных акций, на единую акцию;

4. Оказать позитивное влияние на кредитный рейтинг и на стоимость заимствований за счет укрепления финансовой устойчивости и рыночных позиций объединенной компании [1].

Ожидается, что достижение этих целей будет способствовать росту рыночной капитализации объединенной компании.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ хозяйственной деятельности является неотъемлемой частью дальнейшей деятельности любого предприятия. Разработками в данной области занимались и занимаются многие авторы. В данной статье использовались основные работы Савицкой Г.В., Панкова Д.А.[2,4]. Еще одним не менее важным показателем деятельности предприятия является показатель рентабельности. Она отражает степень эффективности использования различных ресурсов предприятия, а именно трудовых, материальных, финансовых и др. Оценить способность предприятия приносить доход на вложенный в предприятие капитал позволяет анализ рентабельности[2]. А непосредственно рентабельность активов дает возможность определить финансовый показатель, определяющий эффективность деятельности предприятия и отображает способность компании производить прибыль.

В ходе реформы, проводимой в телекоммуникационной отрасли, адекватная оценка и сравнение экономической деятельности предприятий является необходимым условием для достижения успеха в



финансово-хозяйственной деятельности. Получение и сравнение оценок экономической деятельности предприятий предполагает использование методологии статистического анализа в сочетании с традиционными методами.

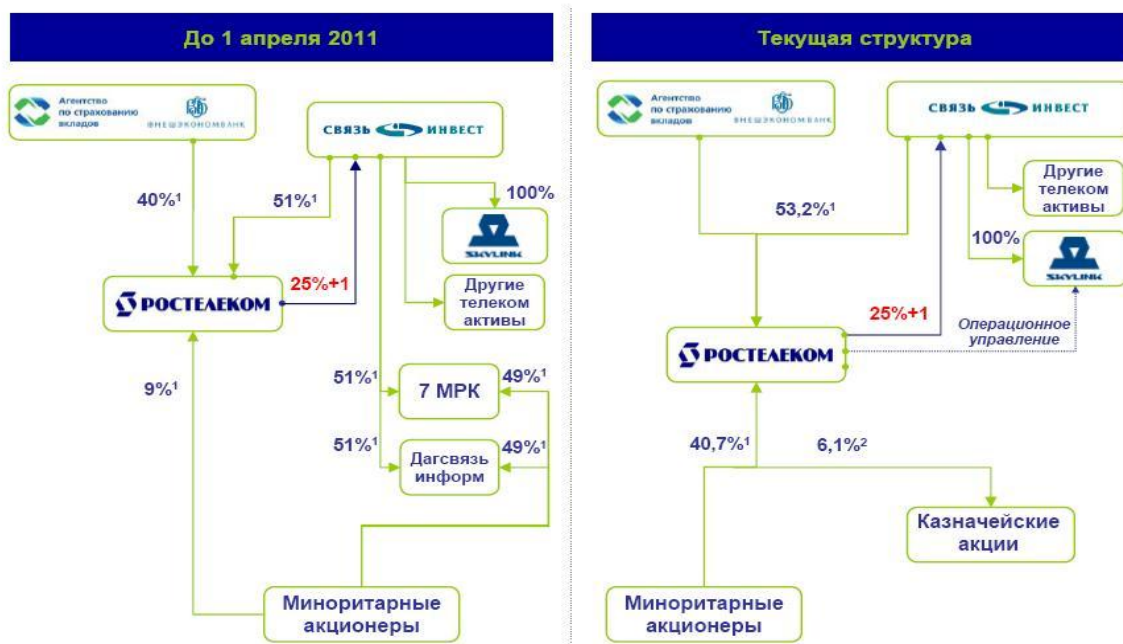
Анализ экономической деятельности может быть адекватно проведен только с использованием системы показателей. Важнейшая роль в формировании этой системы показателей должна принадлежать методам статистического анализа. Эти методы позволяют количественно оценить состояние предприятий и выявить факторы, влияющие на их деятельности. Применение методов статистического анализа вместе с традиционным финансовым анализом существенно расширяет возможности исследования операционной деятельности предприятий.

Цель статьи. Провести сравнительный статистический анализ операционной

деятельности предприятий телекоммуникационной отрасли и дать оценку экономических результатов мероприятий, проводимых по созданию единой телекоммуникационной компании.

Изложение основного материала исследования. В своем нынешнем виде компания существует с апреля 2011 года, когда к национальному оператору дальней связи ОАО «Ростелеком» присоединились межрегиональные компании связи ОАО «ЦентрТелеком», ОАО «Северо-Западный Телеком», ОАО «Южная телекоммуникационная компания», ОАО «ВолгаТелеком», ОАО «Уралсвязьинформ», ОАО «Сибирьтелеком», ОАО «Дальсвязь» и ОАО «Дагсвязьинформ».

Структура акционерного капитала до и после присоединения региональных компаний приведена на рис. 1.



1 – Процент голосующих акций
 2 – Включая 3,4% обыкновенных акций по опционной программе для сотрудников 2010-2012 гг. Ростелеком также владеет 28,8% привилегированных акций, 16,3% из которых входят в опционную программу 2011-2013 гг.

Рис. 1. Структура акционерного капитала

На начало 2011 года Компании имели следующую абонентскую базу:

- «Сибирьтелеком» обслуживал более 4,5 млн. абонентов фиксированной связи и 1,1 млн. пользователей широкополосного доступа в Интернет.

- «Уралсвязьинформ» обслуживал 3,6 млн. абонентов фиксированной и 900 тыс. пользователей широкополосного доступа в Интернет.

- «Северо-западный телеком» обслуживал 4,9 млн. абонентов фиксированной



связи и 1,1 млн. пользователей широкополосного доступа в Интернет.

• «Ростелеком» обслуживал 30 млн. абонентов фиксированной связи и 4,9 млн. пользователей широкополосного доступа в Интернет.

Для достижения цели необходимо провести анализ прибыли и рентабельности активов.

Динамика прибыли от продаж формируется под воздействием следующих основных факторов [2]:

1. Изменения объема продаж;
3. Изменения отпускных цен на реализованную продукцию;
4. Изменения себестоимости продукции.

Факторный анализ прибыли ОАО «Ростелеком» проведем для отчетных периодов: 1-е полугодие 2010 и 2011 года. Это позволит произвести сопоставление результатов до и после присоединения региональных компаний. Полученные результаты приведены в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

Результаты факторного анализа прибыли от продаж

| № п/п | Факторы, вызывающие изменение прибыли | Сумма, тыс. руб. | Структура, % |
|-------|---------------------------------------|------------------|--------------|
| 1 | Изменение цен | 1872086,58 | 14,9 |
| 2 | Изменение объема | 5584630,49 | 44,5 |
| 3 | Изменение себестоимости | 5097133,93 | 40,6 |
| Итого | | 12553851,00 | 100,0 |

Основным фактором, обусловившим увеличение прибыли, явилось изменение объема.

Анализ динамики, видов прибыли позволяет оценить рациональность органи-

зации деятельности по управлению ресурсами компании. Оценку этой динамики проведем для отчетных периодов: 1-е полугодие 2010 и 2011 года. Результаты этого анализа представлены в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

Динамика видов прибыли организации

| Показатель | 1-е п/г 2010 г. | 1-е п/г 2011 г. | Абсолютное изменение, тыс. руб. | Темп прироста, % |
|---|-----------------|-----------------|---------------------------------|------------------|
| Абсолютные финансовые показатели | | | | |
| Выручка от продаж, тыс. руб. | 28467739 | 79875694 | 51407955 | 180,58% |
| Прибыль от продаж, тыс. руб. | 3209428 | 15763297 | 12553869 | 391,16% |
| Прибыль до налогообложения, тыс. руб. | 2866937 | 17661048 | 14794111 | 516,02% |
| Прибыль отчетного периода, тыс. руб. | 2233904 | 13939424 | 11705520 | 523,99% |
| Структурный анализ прибыли, % | | | | |
| Доля прибыли в выручке от продаж | 11,27% | 19,73% | 0,084 | 75,05% |
| Доля налогооблагаемой прибыли в выручке от продаж | 10,07% | 22,11% | 0,120 | 119,55% |
| Доля чистой прибыли в выручке от продаж | 7,85% | 17,45% | 0,096 | 122,39% |

Финансово-хозяйственная деятельность считается организованной целесообразно, если между темпами прироста составляющих прибыли и выручки от продаж имеет место соотношение [3]:

$$T_{np}(ЧПР) > T_{np}(ПРБ) > T_{np}(ПРП) > T_{np}(В), \quad (1)$$

где $T_{np}(ЧПР)$ – темп прироста чистой прибыли;

$T_{np}(ПРБ)$ – темп прироста балансовой прибыли (прибыли до налогообложения);

$T_{np}(ПРП)$ – темп прироста прибыли от продаж;

$T_{np}(В)$ – темп прироста выручки.





Для рассматриваемого периода данное условие выполняется.

Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты финансово-хозяйственной деятельности организации, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными коммерческими ресурсами.

Для анализа рентабельности активов часто используется мультипликативная модель, широко известная в литературе, как модель «Дюпон» [2], в соответствии с которой коэффициент рентабельности используемых активов представляет собой произведение коэффици-

ента рентабельности продаж и коэффициента оборачиваемости используемых активов.

Для оценки каждого из факторов на конечный результата проведем факторный анализ данной модели методом цепных подстановок с использованием абсолютных разниц.

Для проведения факторного анализа используем данные бухгалтерской отчетности компании «Ростелеком» за первое полугодие 2010 – 2011 гг. и составим аналитическую таблицу для оценки рентабельности активов после присоединения региональных компаний.

Результат анализа рентабельности активов приведен в табл. 3.

Т а б л и ц а 3

Анализ и оценка рентабельности активов «Ростелеком»

| Показатель | | 1-е п/г 2010 г. | 2-е п/г 2011 г. |
|---|--|--------------------|--------------------|
| Исходные данные | | | |
| 1 | Прибыль от продаж, тыс. руб. | 3209428 | 15763279 |
| 2 | Выручка от продаж, тыс. руб. | 28467739 | 79875694 |
| 3 | Себестоимость продукции, тыс. руб. | 25258311 | 64112415 |
| 4 | Средние остатки запасов (включая НДС), тыс. руб. | 505592 | 5871539 |
| 5 | Средние остатки оборотных активов, тыс. руб. | 30176760 | 44974468 |
| 6 | Средние остатки активов, тыс. руб. | 76331929 | 455010476 |
| Расчетные данные (факторы) | | | |
| 7 | Выручка на 1 рубль себестоимости, руб. | 1,13 | 1,24 |
| 8 | Доля оборотных активов в формировании активов | 0,39 | 0,098 |
| 9 | Доля запасов в формировании оборотных активов | 0,016 | 0,13 |
| 10 | Оборачиваемость запасов в оборотах | 49,95 | 10,92 |
| 11 | Рентабельность активов по прибыли от продаж | 0,042 | 0,035 |
| 12 | Изменение рентабельности активов (абсолютное) | -0,0074 | |
| Оценка влияния факторов на изменение рентабельности активов | | | |
| 13 | Выручка на 1 рубль себестоимости | 0,039 | |
| 14 | Доля оборотных активов в формировании активов | -0,061 | |
| 15 | Доля запасов в формировании оборотных активов | 0,14 | |
| 16 | Оборачиваемость запасов в оборотах | -0,12 | |
| Совокупное влияние всех факторов | | -0,0074 | |

Сравнительный анализ капитализации и ликвидности. Капитализацию компаний рассчитаем на основании следующей формулы [4]:

$$\text{Капитализация} = \text{Кол-во акций} \times \text{стоимость одной акции} \quad (2)$$

Данные о капитализации компаний на момент прекращения торгов на ММВБ приведены в табл. 4.

Суммарная капитализация компаний на 25.03.2011 составила 224,9 млрд. руб.

После присоединения региональных компаний количество обыкновенных акций составило 2 943 258 269 штук.

Средневзвешенная цена одной обыкновенной акции на 8 ноября 2011 года по итогам торгов на ММВБ составляла 154,97 руб.

Т а б л и ц а 4

Капитализация компаний

| Компания | Количество акций на 25.03.2011 | Средневзвешенная цена на 25.03.2011, руб. | Капитализация, тыс. руб. |
|-------------------------|--------------------------------|---|--------------------------|
| Ростелеком | 728 696 320 | 171,1 | 124 679 940 352 |
| Сибирьтелеком | 12 011 401 839 | 3,1 | 37 235 345 700 |
| Уралсвязьинформ | 32 298 728 020 | 1,6 | 51 677 964 832 |
| Северо-западный телеком | 881 045 443 | 34,8 | 30 695 623 234 |

Таким образом, капитализация «Ростелекома» после присоединения региональных компаний составила:
 $2943258269 \times 154,97 = 456,117$ млрд. руб.

Рост капитализации составил 211,8 млрд. руб. или в 1,8 раза.

Ликвидность акций ОАО «Ростелеком» может быть оценена через объемы ежедневных торгов на фондовых биржах.

Анализ эффекта синергии по ликвидности будем проводить следующим образом. Рассмотрим суммарный объем торгов по обыкновенным акциям компаний «Северо-западный телеком», «Уралсвязьинформ», «Сибирьтелеком» и «Ростелеком» за период октябрь 2010 г. – апрель 2011 г., то есть за полгода до присоединения региональных компаний к «Ростелекому». В предположении сохранения данной динамики изменения объ-

емов торгов сделаем прогноз значения объемов на май месяц 2011 г., так, если бы присоединения не произошло. После сопоставим спрогнозированные объемы торгов и реальные объемы торгов обыкновенными акциями объединенной компании «Ростелеком»

Компании ОАО «Южная телекоммуникационная компания», ОАО «ВолгаТелеком», ОАО «Дальсвязь» и ОАО «Дагсвязьинформ» в расчетах учитывать не будем, так как суммарный объем торгов по их акциям в среднем в 6,6 раза ниже, чем по компаниям «Северо-западный телеком», «Уралсвязьинформ», «Сибирьтелеком» и «Ростелеком».

Значения суммарного объема торгов по 4-м компаниям, взятые с интервалом 1 неделя, приведены на рис. 2.

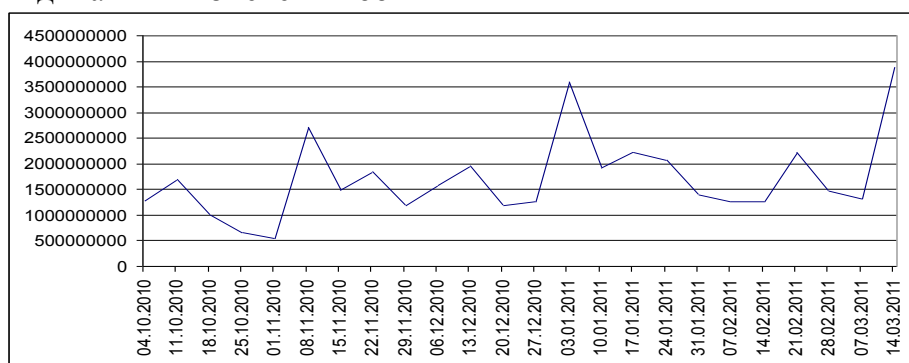


Рис. 2. Суммарный объем торгов

Из рисунка видно, что изменения суммарного объема имеют значительные выбросы. Анализ, проведенный с помощью статистических методов, показал,

что данные выбросы не являются случайными.

Определим причины этих выбросов, анализируя корпоративные истории компаний [1].





В точке, соответствующей периоду 08÷12.11.2010 года, ОАО «Уралсвязьинформ» исполнил обязательств по выплате купона и досрочном погашении биржевых номинальным объемом 1 млрд. рублей. Обязательства выполнены в надлежащий срок и в полном объеме.

В точке, соответствующей периоду 10.01.2011÷17.01.2011 ОАО «Ростелеком» предоставил в Федеральную Службу по Финансовым Рынкам России пакет документов для регистрации дополнительных выпусков акций ОАО «Ростелеком» в рамках процедуры создания на базе ОАО «Ростелеком» объединенной компании.

В точке, соответствующей периоду 21.03.2011÷25.03.2011, региональные

МРК объявили о том, что в результате проводимой реорганизации будут прекращены торги ценными бумагами, включая акции, соответствующие им депозитарные расписки и облигации.

Таким образом, 1 и 3 выбросы связаны с ликвидированными компаниями, а 2-й выброс связан с мероприятием, связанным с реорганизацией. Повторение данных мероприятий в ближайших периодах не планируется, поэтому эти выбросы можно исключить из рассматриваемых данных и построить новый прогноз суммарного объема торгов на 4 периода и сопоставить его с фактическими данными по объему торгов единой акцией «Ростелекома». Результаты прогноза приведены в табл. 5.

Т а б л и ц а 5

Анализ прогноза объема торгов

| Дата прогноза | Прогнозные значения суммарно объема торгов, тыс. руб. | Фактические значения объема торгов по обыкновенной акции «Ростелеком», тыс. руб. | Темп роста объема торгов (цепной) |
|---------------|---|--|-----------------------------------|
| 4.04.2011 | 1877241631 | 1743754572 | |
| 11.04.2011 | 1679177681 | 510044328 | 0,29 |
| 18.04.2011 | 1758597900 | 782955847 | 1,53 |
| 25.04.2011 | 1948776347 | 584512184 | 0,74 |

Выводы и перспективы дальнейших исследований. После присоединения региональных компаний прибыль от продаж ОАО «Ростелеком» резко возросла. Основным фактором, обеспечивающим данный рост, стало увеличение объема оказанных услуг. Увеличение объема достигнуто за счет абонентской базы присоединенных региональных компаний.

В то же время после присоединения ухудшилось качество управления активами компании. Увеличилась доля запасов и снизилось количество их оборотов, что свидетельствует о неэффективном управлении активами как до, так и после присоединения региональных компаний.

После присоединения региональных компаний капитализация ОАО «Ростелеком» возросла. Однако ликвидность обыкновенных акций объединенной

компании, оцениваемая через объем торгов, уменьшилась.

Уменьшение ликвидности связано с общим ухудшением финансового состояния компании по результатам первого полугодия 2011 года.

Однако, стоит отметить, что в этот же период на фондовом рынке наблюдался общий спад, и индекс ММВБ демонстрировал падение.

Литература

1. Официальный сайт ОАО «Ростелеком» <http://www.rt.ru>
2. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2001. – 288 с.
3. Панков Д.А. Современные методы анализа финансового положения. – Минск: ООО «Профит», 1995. – 339 с.

4. Архив торгов. Московская меж-
банковская валютная биржа.
<http://rts.micex.ru/>

2. Savitskaya G.V. Metodika kompleksnogo analiza khozyaystvennoy deyatel'nosti. M.: INFRA-M, 2001. – 288 s.

3. Pankov D.A. Sovremennyye metody analiza finansovogo polozheniya. – Minsk: OOO «Profit», 1995. – 339 s.

4. Arkhiv trgov. Moskovskaya mezhbankovskaya valyutnaya birzha.
<http://rts.micex.ru/>

References

1. Ofitsial'nyy sayt OAO «Rostelekom» <http://www.rt.ru>

Ремізов С. Л., Сєкачєва А. С.

Аналіз економічної ефективності результатів реформування ВАТ «РОСТЕЛЕКОМ»

У статті авторами розкрито суть проблеми реорганізації ВАТ «Ростелеком», пре-майна, одержувані ВАТ «Ростелеком» після приєднання до нього регіональних операторів і завдання які необхідно вирішити у зв'язку з цим. Поведені аналіз прибутку і рентабельності активів, аналіз динаміки, видів прибутку, проведено факторний аналіз, порівняльний аналіз капіталізації та ліквідності, прогноз сумарного обсягу торгів, при злитті регіональних операторів з ВАТ «Ростелеком».

Ключові слова: рентабельність, прибуток, реорганізація, ліквідність, капіталізовміція, аналіз ефекту синергії.

Remizov S., Sekacheva A.

Analysis of economic efficiency result of the reform OJSC «Rostelecom»

The author discloses the problem of reorganization of OJSC «Rostelecom», advantages derived OJSC «Rostelecom» after accession regional operators and tasks to be addressed in this regard. Behavioral analysis of profit and return on assets, the analysis of the dynamics of profit, Factor analysis, comparative analysis of capitalization and liquidity forecast total trading volume, at the confluence of the regional operators with OJSC «Rostelecom».

Keywords: profitability, earnings, restructuring, liquidity, capitalization, analysis of the synergies.

Рецензент: Калинеску Т. В. – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой «Налогообложение» Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля, г. Луганск, Украина.

Reviewer: Calinescu T. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Taxation Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Luhansk, Ukraine.

e-mail: info@taxation.lg.ua

*Стаття подана
20.01.2013 г.*



КОНТРОЛЬ БЕЗБИТКОВОЇ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА В МІНЛИВИХ УМОВАХ СУЧАСНОГО РИНКУ

Розглянуто питання контролю збитковості роботи підприємств в мінливих умовах сучасного ринку, що в найбільш динамічній формі відбивається на діяльності підприємств агропромислового комплексу (АПК) України через цінові коливання на ринках продажу готової продукції та закупівлі сировини, а також мінливого попиту на споживання продукції. Запропоновано систему показників стійкості підприємства як оцінки рівня наявних резервів підтримки його беззбитковості в умовах негативного впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства стосовно стримування продажних цін при подорожчанні сировини, а також при різких скороченнях обсягів продажу продукції чи виникненні проблем з закупівлею необхідної сировини. Система показників стійкості підприємства є дієвим механізмом контролю поточного рівня беззбитковості, моніторингу його зменшення та своєчасного прийняття заходів з запобігання збитковості діяльності підприємства.

Ключові слова: беззбитковість, контроль, стійкість, показник стійкості, резерви стійкості, ціна, вартість сировини, обсяг продажів, обсяг закупівель.

Постановка проблеми. Під впливом світової економічної кризи підприємства все сильніше страждають від скорочення попиту на свою продукцію, балансують на грані нульової рентабельності, нерідко – у зоні збитковості та постають перед загрозою припинення функціонування, особливо це стосується підприємств агропромислового комплексу (АПК). За існуючими даними середньогалузева рентабельність активів сільгоспідприємств в останньому передкризовому 2007 році становила 6,5%. Доля збиткових організацій у всіх галузях економіки України в 2007 році склала 22,9%, в тому числі у сільському господарстві збитковими були 21020 організацій, що склало 28,4%. У харчовій промисловості збитковими були 1221 організація. Під впливом міжнародної економічної кризи кількість збиткових організацій продовжує зростати. В цілому рентабельність продукції АПК з 42,6% у 1990-му році знизилася до від'ємних значень у період 1996-2000 років і тільки у 2007-2009 роках набула значень на рівні 15,6-13,8% [1]. Таким чином, проблема забезпечення беззбиткової роботи підприємств є вкрай актуальною. Оскільки в сучасних ринкових умовах збитковість підприємства є наслідком не стільки невдалої роботи підприємства, скільки надзвичайно складних процесів змінювання умов його функціонування, розв'язання вказаної проблеми не є тільки завданням самих підпри-

ємств, але й потребує зусиль науковців з метою відстеження чинників, що впливають на рентабельність підприємства, контролю стану рентабельності та створення економічних механізмів підтримки його беззбиткової роботи. Саме питанням контролю діяльності підприємства з метою своєчасного запровадження заходів з попередження настання стану беззбитковості присвячено дану статтю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення задовільного економічного стану підприємств є складовою частиною розробки концепцій сталого розвитку підприємств і антикризового управління, які впливає з робіт Ф. Котлера, М. Портера, Й. Шумпетера та інших найвідоміших зарубіжних економістів, і які є широко досліджувані багатьма українськими та російськими авторами, такими як: В. Г. Артеменко, О. В. Василенко, О. Виханьський, О. В. Грачов, Л. В. Донцова, М. І. Баканів, Л. Т. Гіляровська, В. В. Ковальов, В. Ф. Палій та ін. Питання підтримки рентабельної роботи підприємств АПК в змінюваних ринкових умовах функціонування присвячено науковій праці В. О. Бурнукіна [2], Ю. П. Воскобійника [3], В. Ю. Ільїна [4] та ін. З іншого погляду на проблему пошук її розв'язання йде у напрямку розробки концепції стійкості підприємств, розкритої, наприклад у роботах В. Л. Іванова та В. М. Ячменьової [5; 6]. У раніше опублікованій статті нами також



питання забезпечення рентабельної роботи підприємств АПК пов'язано із створенням комплексного механізму підтримки стійкості діяльності підприємств у мінливому середовищі як властивості протидіяти негативному впливу зовнішніх чинників шляхом своєчасного прийняття управлінських рішень, спрямованих на підтримку їх безбиткового функціонування [7].

Метою статті є висвітлення питання контролю безбиткового функціонування підприємства на прикладі переробних підприємств АПК.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основну проблему зниження економічної ефективності діяльності підприємств АПК формують дві об'єктивні тенденції: з одного боку неухильне підвищення вартості сировини, а з іншого – неможливість адекватного підвищення цін на продукцію переробки, що звужує поле можливостей роботи підприємств з позитивною рентабельністю, як це для прикладу показано на рис. 1, який ілюструє різке зниження цін на товарний цукор у 2011 році при тому, що ціна на сировину – цукровий буряк – постійно збільшувалася.

Грн. за 1 т

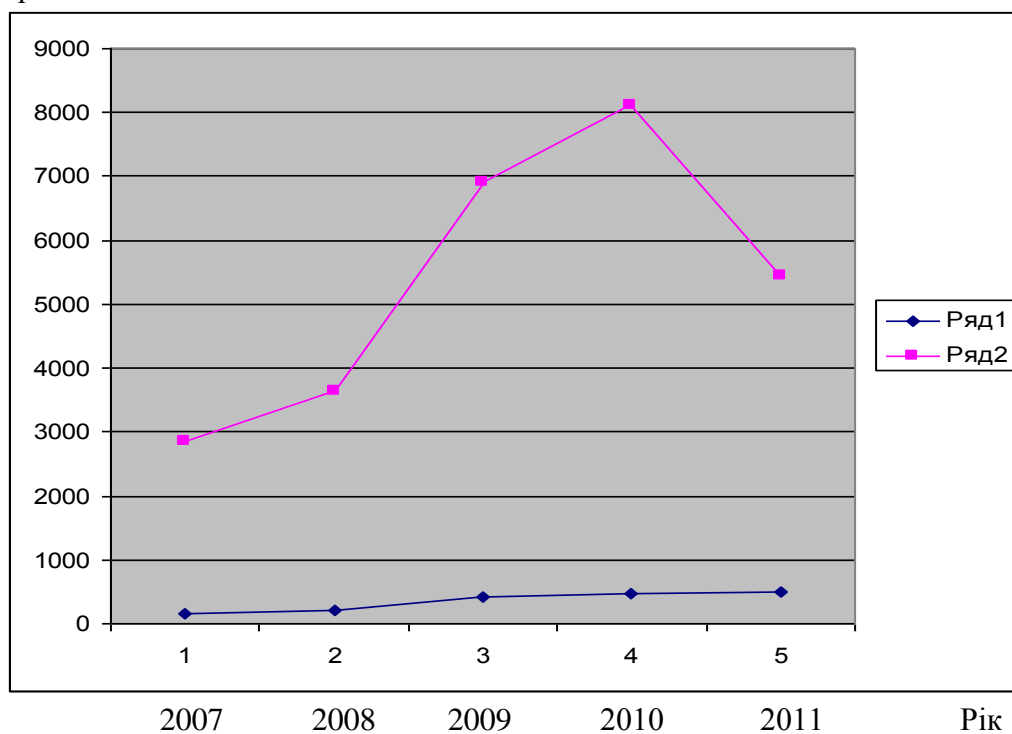


Рис. 1. Діаграма змінюваності відпускних цін на цукровий буряк (нижчий графік) та цукор в Україні (грн. за 1 т)

В подібних умовах різких цінових коливань систематично опиняється значна кількість підприємств, особливо у сфері переробки сільськогосподарської продукції, через що забезпечення їх рентабельної роботи стає все більш складним завданням. Гострою проблемою забезпечення безбиткової роботи переробних підприємств АПК є різкі коливання на ринках збуту їх продукції, зокрема – на ринках інших держав, як це мало місце з продукцією українських сирних та інших молочнопереробних та цукрових заводів, від якої періодично відмовляється Російська Феде-

рація. У таких випадках обсяги реалізації підприємств різко зменшуються, перетинаючи рівень безбитковості, що також призводить до від'ємної рентабельності, якщо відповідно не зменшити постійні витрати підприємства. До аналогічних результатів призводить також зменшення пропозиції сировини на сільськогосподарських ринках через неврожаї, вивіз продукції за кордон та ін., оскільки не маючи достатньої кількості сировини підприємство вимушене зменшувати її переробку і продаж, знов перетинаючи рівень безбиткового обсягу реалізації продукції.





З метою попередження і своєчасного прийняття заходів із підтримки беззбиткової роботи підприємства нами запропоновано систему контролю стану стійкості підприємств при негативних впливах ринкового середовища у випадках подорожчання сировини, вимушеного зменшення відпускних цін продукції, зменшення обсягів продажів кінцевої продукції або закупівлі сировини у вигляді наступних показників стійкості підприємства [7].

1. Рівень продажної стійкості K_p , як співвідношення ціни продажу продукції C та її собівартості C :

$$K_p = C / C \quad (1)$$

2. Рівень закупівельної стійкості $K_{зк}$ як відношення максимально допустимої ціни закупівлі сировини M_{\max} , яка не призводить до збитковості, до її поточної ціни M :

$$K_{зк} = M_{\max} / M \quad (2)$$

Максимально допустима вартість сировини та закупівельних матеріалів практично включає окрім поточної вартості M наявний у складі ціни прибуток Π , а також потенційну економію на інших складових собівартості продукції E :

$$M_{\max} = M + \Pi + E$$

3. Рівень збутової стійкості $K_{зб}$ як відношення суми реалізації продукції на діючих ринках (R_d), потенційно можливого приросту на інших ринках ($R_{ін}$) та приросту реалізації за рахунок продукції, що може бути освоєна та поставлена до продажу на заміщення вибулої продукції ($R_{зам}$), до беззбиткового обсягу продажів $R_{без}$:

$$K_{зб} = (R_d + R_{ін} + R_{зам}) / R_{без} \quad (3)$$

4. Рівень постачальницької стійкості $K_{пост}$ як відношення суми закупівель сировини на діючих ринках Z_d , потенційно можливого приросту закупівель на інших ринках $Z_{ін}$ та закупівель сировини, що може замінити вибулу, до обсягу закупівель, що гарантує беззбиткову діяльність $Z_{без}$:

$$K_{пост} = (Z_d + Z_{ін} + Z_{зам}) / Z_{без} \quad (4)$$

Проведений аналіз діяльності низки досліджуваних підприємств м'ясопереробної продукції дозволив оцінити рівень запропонованих показників їх продажної та закупівельної стійкості протягом останніх п'яти років, дані яких приведено у табл. 1 і 2.

Т а б л и ц я 1

Показники продажної стійкості м'ясопереробних підприємств у 2007-2011 роках

| Підприємство | Показник продажної стійкості K_p по роках | | | | |
|--|---|-------|-------|-------|-------|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| 1. ПАТ «Луганський м'ясокомбінат» | 1,078 | 1,029 | 0,99 | 1,010 | 1,032 |
| 2. ПАТ «Краснодонський м'ясокомбінат» | 1,064 | 1,027 | 0,98 | 1,010 | 0,985 |
| 3. ПрАТ «Перевальський МПЗ» | 1,068 | 1,025 | 0,97 | 1,021 | 0,994 |
| 4. ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат» | 0,908 | 0,975 | 0,985 | 0,987 | 0,993 |
| 5. ПАТ «Богодухівський м'ясокомбінат» | 1,091 | 1,052 | 1,001 | 1,016 | 0,996 |

Т а б л и ц я 2

Показники закупівельної стійкості м'ясопереробних підприємств у 2007-2011 роках

| Підприємство | Показник закупівельної стійкості $K_{зк}$ по роках | | | | |
|--|--|-------|-------|-------|-------|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| 1. ПАТ «Луганський м'ясокомбінат» | 1,119 | 1,056 | 1,04 | 1,036 | 1,055 |
| 2. ПАТ «Краснодонський м'ясокомбінат» | 1,078 | 1,030 | 1,01 | 1,008 | 0,972 |
| 3. ПрАТ «Перевальський МПЗ» | 1,119 | 1,047 | 1,04 | 1,044 | 1,001 |
| 4. ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат» | 1,001 | 1,004 | 1,003 | 1,000 | 1,000 |
| 5. ПАТ «Богодухівський м'ясокомбінат» | 1,128 | 1,076 | 1,003 | 1,038 | 1,025 |

Приведені в табл. 1 показники рівня продажної стійкості свідчать, що стійкість переробних підприємств у дійсності ледве перевищує граничний рівень, а в низці випадків і нижче 1, що означає збитковість діяльності підприємств. Дані свідчать про те, що керівництво підприємств повинно постійно здійснювати моніторинг стану стійкості та своєчасно вживати заходів з підтримки беззбиткової діяльності. Аналогічно змінюваність приведених в табл. 2 показників продажної стійкості свідчить про дуже малі резерви підприємств підтримувати беззбиткову діяльність в разі підвищення вартості сировини вже на декілька процентів, що відбивається сотими

частками показника закупівельної стійкості. Дані табл. 2 показують, що рівень закупівельної стійкості, зокрема, м'ясопереробних підприємств, протягом всього розглянутого періоду знижується внаслідок відміченої нами вище тенденції до поступового підвищення вартості закупівельної сировини.

Актуальність необхідності контролювати поточний рівень закупівельної стійкості переробних підприємств підтверджують дані щодо структури собівартості їх продукції, у складі якої вартість матеріальних затрат найчастіше складає від 70 до 90%, про що свідчать дані табл. 3.

Т а б л и ц я 3

Структура витрат реалізованої продукції досліджуваних підприємств за звітними даними за 2011 рік

| Підприємство | Витрати по статтях витрат у % | | | |
|---|-------------------------------|-----------------------------------|-------------|-------|
| | Матеріальні затрати | Оплата праці та соціальні витрати | Амортизація | Інші |
| <u>М'ясокомбінати</u> | | | | |
| 1. ПАТ «Луганський м'ясокомбінат» | 77,76 | 11,14 | 10,00 | 1,10 |
| 2. ПАТ «Краснодонський м'ясокомбінат» | 60,80 | 7,30 | 26,6 | 5,30 |
| 3. ПрАТ «Перевальський МПЗ» | 75,40 | 10,50 | 5,50 | 8,60 |
| 4. ПАТ «Мелітопольський м'ясокомбінат» | 86,00 | 9,00 | 4,00 | 1,00 |
| 5. ПАТ «Богодухівський м'ясокомбінат» | 52,34 | 27,70 | 9,22 | 10,74 |
| <u>Хлібокомбінати</u> | | | | |
| 6. ПрАТ «Хліб» | 59,30 | 33,50 | 7,00 | 0,20 |
| 7. ПрАТ «Дзержинський хлібокомбінат» | 49,87 | 13,40 | 20,00 | 16,73 |
| 8. ПрАТ «Амвросіївський хлібо завод» | 72,00 | 20,00 | 7,00 | 1,00 |
| 9. ПАТ «Волноваський комбінат хлібопродуктів» | 91,00 | 5,00 | 3,00 | 1,00 |

Розглянемо прояви змінюваності збутової стійкості переробних підприємств при різкому зниженні обсягів продажів і відповідній втраті прибутковості, як це відбувалося з сироробними заводами України після припинення закупівлі сирів українських підприємств Російською Федерацією у січні 2012 року. У результаті два українських сироробних заводи – ПП «Прометей» (Чернігівська область) та АТ «Пирятинський сир завод» (Полтавська область) призупинили діяльність, а ТОВ «Гадячсир» знизило обсяги виробництва, внаслідок чого, наприклад, АТ «Пирятинський сироробний завод» отримав чистого

прибутку у 2011 році в 9 разів менше, ніж у попередньому [8].

Представимо на рис. 2 диспозицію втрати стійкості, наприклад, Пирятинського сироробного заводу, з загального обсягу продукції якого у 4,2 т на квартал біля 2 тис. т, тобто 48%, постачалося до Росії, після відмови якої обсяги виробництва Пирятинського заводу впали нижче точки беззбитковості [9].

Графік на рис. 2 демонструє різке зниження обсягів продажів на діючих ринках Рд нижче беззбиткового рівня, нарощування продажів на інших ринках в Україні – Рін та збільшення обсягів випуску вершкового масла взамін сирів – Рзам,





що призвело до подолання беззбитковості в момент часу «с» після отримання суттєвих збитків протягом періоду «а – с». Якби ж було здійснено необхідні заходи щодо зменшення умовно-постійних витрат, що призвело б до зменшення беззбиткового

обсягу продажів до рівня $R_{\text{без.к}}$, то відновлення беззбитковості відбулося раніше у момент часу «b», оскільки зменшився би знаменник формули (3) розрахунку збутової стійкості підприємства.

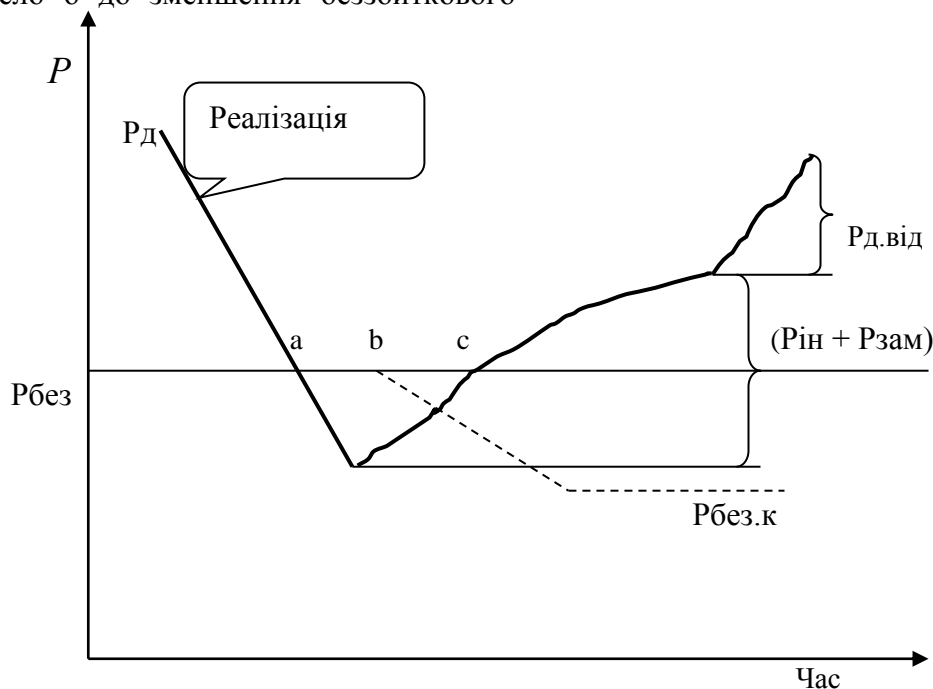


Рис. 2.10. Диспозиція втрати та відновлення стійкості сироробного підприємства під час збутової кризи у відносинах з Росією

P – реалізація; $R_{\text{без}}$ – беззбитковий обсяг; $R_{\text{без.к}}$ – беззбитковий обсяг продажів у разі здійснення управлінських заходів щодо зменшення умовно-постійних витрат; $R_{\text{д}}$ – обсяг фактичної реалізації на ринку Росії; $P_{\text{ін}}$ – обсяг реалізації на інших ринках; $P_{\text{зам}}$ – обсяг реалізації продукції, що замістила вибулу; $R_{\text{д.від}}$ – відновлений обсяг реалізації на ринках Росії

Оцінимо динаміку показника збутової стійкості, як контрольного параметру беззбитковості діяльності підприємства.

У початковий момент рівень збутової стійкості складав: $K_{\text{зб.1}} = R_{\text{д}} / R_{\text{без}} > 1$, що означало беззбиткові умови діяльності підприємства. Після припинення поставчань продукції до Росії обсяги продажів, що залишилися на традиційних ринках, впали нижче беззбиткового рівня: $K_{\text{зб.2}} = R_{\text{д}} / R_{\text{без}} < 1$, що означає перехід до збитковості діяльності, яку фактично подолано у момент часу «с».

За аналогією із застосуванням показнику збутової стійкості для контролю беззбиткового стану діяльності підприємства може застосовуватися показник закупівельної стійкості $K_{\text{зак}}$ у випадках різких коливань на ринках продажу сировини, що мало місце, зокрема, в цукровій галузі, ко-

ли відмова українського уряду від державного замовлення на цукор з 1994 року поступово призвела до значного скорочення обсягів виробництва цукрового буряка аж до рекордно низького рівня виробництва у 2002 році, коли заводи України виробили загалом лише 1 млн. 434 тис. т цукру, що стало найнижчим показником з 1940 року. Наслідком цих процесів стало призупинення, а потім зникнення багатьох сахарних заводів України, яких на 2011 рік залишилося 79 з 147 у 2001 році [10].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Застосування системи показників стійкості підприємства як оцінки рівня наявних резервів підприємства щодо протистояння впливу зовнішнього середовища у напрямку зниження рентабельності є дієвим механізмом контролю поточного рівня беззбитковості, моніторингу

його зменшення та своєчасного прийняття заходів з запобігання умов збиткової діяльності підприємства.

Література

1. Болдырев В. Н. Основные проблемы и возможности реструктуризации предприятий АПК [Электронный ресурс] / В. Н. Болдырев, С. В. Овсянников, М. А. Шаталов – ЦИРЭ: Центр исследований региональной экономики. «Проблемы региональной экономики». – 2009. – Режим доступа: www.lerc.ru/?part=bulletin&art=28&page=8.
2. Бурнукін В. О. Проблеми сталого розвитку аграрного сектора економіки України / В. О. Бурнукін // Науковий вісник Луганського національного аграрного університету. – № 15. – 2010. – Луганськ: Елтон-2, 2010. – С. 76–83.
3. Витрати та ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах (моніторинг). Вип.5. / Воскобійник Ю. П., Шпикуляк О. Г., Камінський І. В. та ін. ; за ред. Ю. П. Воскобійника. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 438 с.
4. Ільїн В. Ю. Адаптація аграрних корпорацій до умов глобалізації / В. Ю. Ільїн // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету. Серія «Економічні науки». – № 60 (83). – Луганськ: Вид-во ЛНАУ, 2006. – С. 85–89.
5. Іванов В. Л. Управління економічною стійкістю промислових підприємств : [монографія] / В. Л. Іванов. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2005. – 268 с.
6. Ячменьова В. М. Ідентифікація стійкості діяльності промислових підприємств : [монографія] / В. М. Ячменьова. – Сімферополь: ВД «АРИАЛ», 2010. – 176 с.
7. Колосова К. А. Параметризація стійкості підприємств (стосовно діяльності переробних підприємств АПК) / К. А. Колосова // Часопис економічних реформ. – 2012. – № 4 (8). – С. 112–119.
8. Последствия «сырной» войны: прибыль "Пирятинского сырзавода" сократилась в 9 раз [Электронный ресурс] / Gazeta.ua. – 20.02.2012. – 11:09. – Режим доступа: <http://gazeta.ua/ru/articles/business/423425>.

9. Пирятинский сырзавод скисает [Электронный ресурс] / Коммерсантъ Украина. – № 19 (1509). – 09.02.2012. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ua/doc/1868945>.

10. Рынок сахара и сахарная промышленность в Украине [Электронный ресурс] / Z-Украина. Аналитика. Статистика. – 29.03.2012. – Режим доступа: <http://zet.in.ua/markets/apk/>.

References

1. Boldyrev V. Osnovnye problemy i vozmozhnosti restrukturalizatsii predpriyatij APK / V. Boldyrev, S. Ovsiannikov, M. Shatalov. – 2009. – CIRE: Problemy regionalnoj ekonomiki. – Access mode: www.lerc.ru/?part=bulletin&art=28&page=8.
2. Burnukin V. Problemy stalogo rozvytku agrarnogo sektoru ekonomiky Ukrainy / V. Burnukin // Naukovyj visnyk Luganskogo nacionalnogo agrarnogo universytetu. – № 15. – 2010. – Lugansk: Elton-22010. – pp. 76-83.
3. Vytraty ta efektyvnist vyrobnyctva produkciji v silskogospodarskih pidpryemstvah (monitoring). Issue 5 / J. Voskobojnik, O. Spykuliak, I. Kaminskij. – K.: NNC IAE, 2012. – 438 p.
4. Iljin V. Adaptacija agrarnyh korporacij do globalizacii / V. Iljin // Zbirnyk naukovyh prac Luganskogo nacionalnogo agrarnogo universytetu. Seria «Ekonomichni nauky» – № 60 (83). – Lugansk: LNAU, 2006. – pp. 85–89.
5. Ivanov V. L. Upravlinnia ekonomichnoju stijkistiu promyslovyh pidpryemstv (Management of economic sustainability of industry enterprise [monograph]) / V. L. Ivanov. – Lugansk: SNU by V. Dahl, 2005. – 268 p.
6. Yachmenova V.M. Identifikacija stijkosti dijalnosti promyslovyh pidpriemstv (Identification sustainability of industrial activities [monograph]) / V.M. Yachmenova. – Simferopol: PH "Arial", 2010. – 176 p.
7. Kolosova K. Journal of economic reforms. Scientific and Production magazine, 2011, no 1/ – pp. 91–98.
8. Posledstvija «syrnoj» vojny: pribyl «Piriatinskogo syrzavoda» sokratilas v 9 raz /



Gazeta. ua. – 20.02.2012. – 11:09. – Access mode: <http://gazeta.ua/ru/articles/business/423425>.

9. Piriatskij syrzhavod skisaet / Kommersant Ukraina. – № 19 (1509). – 09.02.2012. – Access mode: <http://www.kommersant.ua/doc/1868945>.

10. Rynok sahara i saharnaja promyshlennost v Ukraine / Z-Ukraina. Analitika. Statistika. – 29.03.2012. – Access mode: <http://zet.in.ua/markets/apk/>.

Колосова Е. А.

Контроль безубыточности работы предприятия в изменчивых условиях современного рынка

Рассмотрены вопросы контроля убыточности работы предприятий в изменчивых условиях современного рынка, что в наиболее динамичной форме отражается на деятельности предприятий агропромышленного комплекса (АПК) Украины из-за ценового непостоянства на рынках продажи готовой продукции и закупки сырья, а также изменчивого спроса на потребление продукции. Предложена система показателей устойчивости предприятия как оценки уровня имеющихся резервов поддержания его безубыточности в условиях негативного воздействия внешней среды на деятельность предприятия в части сдерживания продажных цен при подорожании сырья, а также при резких сокращениях объемов продаж продукции или возникновении проблем с закупкой необходимого сырья. Система показателей устойчивости предприятия является действенным механизмом контроля текущего уровня безубыточности, мониторинга его уменьшения и своевременного принятия решений по предотвращению условий убыточной работы предприятия.

Ключевые слова: безубыточность, контроль, устойчивость, показатель устойчивости, резервы устойчивости, цена, стоимость сырья, объем продаж, объем закупок.

Kolossova K.

Control of the profitability of the company in today's volatile market

The problems of the control of the profitability of enterprises in the changing conditions of the market, that in the most dynamic form is reflected in the activities of the enterprises of agroindustrial complex (AIC) of the Ukraine, because of the price volatility in sales of finished goods and raw material purchasing, as well as volatile demand product consumption. The system of indicators of sustainability of the enterprise as an estimate of the level of available reserves to resist its unprofitability under the conditions of the negative impact of the environment on the activities of the company in terms of sales prices in deterring price increase of raw materials, as well as a sharp decline in sales or any problems with the purchase of the necessary raw materials. The system of indicators of sustainability of the enterprise is an effective mechanisms of control its profitability, monitoring its reduction and timely decision-making to prevent conditions of the unprofitable activity of company.

Keywords: profitability, control, sustainability, reserves of sustainability, price, cost of raw material, volume of sales, volume of purchasing.

Рецензент: Чернявська Є. І. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії та управління трудовими ресурсами Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Cherniavska E. – Professor, Ph.D. of Economics, professor of Economic theory and labor resources management Department of Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Lugansk, Ukraine.

e-mail: ink@poisk.lg.ua

Стаття подана
31.01.2013 р.



ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ: «ЕТИКА ІНДИВІДУАЛЬНОЇ І КОЛЕКТИВНОЇ ПРАЦІ» ТА ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ В ПРАКТИЦІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано досвід закордонного менеджменту. Досліджено відмінність концепцій «етики індивідуальної і колективної праці». Визначено кращі досягнення західного і східного менеджменту на основі їх оптимального поєднання. Доведено, що саме умови, а не керівники, повинні мотивувати працівників ефективно працювати. Виявлено можливості використання західної і східної системи управління персоналом в практиці господарювання вітчизняних підприємств. Запропоновано впроваджувати систему кадрової ротації. В роботі використані методи дослідження, аналізу, синтезу, порівняння, опису моделей управління.

Ключові слова: західний і східний менеджмент, персонал, праця, ротація, культура управління, етика індивідуальної і колективної праці, моделі управління.

Постановка проблеми. Проблема пошуку ефективних методів управління персоналом є, як правило, первинною. Для найбільш ефективного управління українськими підприємствами представляється доцільним використовувати кращі досягнення як західного, так і східного менеджменту на основі їх оптимального поєднання.

Сучасний американський і західно-європейський менеджмент прийшли до розуміння необхідності запозичення досвіду східної, перш за все японської системи управління, що ґрунтується на «етиці колективної праці».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз літератури показує, що західна і східна системи управління завжди протиставлялися. В основі зіставлень західної і східної систем управління персоналом полягає відмінність концепцій «етики індивідуальної і колективної праці». Західний менеджмент будується на індивідуалізмі («етиці індивідуальної праці»), з якою також пов'язуються: короткострокове наймання, оплата за результатами праці, управління «зверху-вниз», індивідуальна відповідальність. Теоретичною основою східного (японського) менеджменту, є концепція «етики колективної праці», з практичним вживанням якої пов'язано формування таких складових (систем), як: довічне наймання, кадрові ротації, створення репутацій, підготовки на робочому місці, оплата праці. Система довічного найму передбачає довгострокове наймання працівників, їх колективну відповідаль-

ність за результати праці, а система заробітної плати будується на: а) оплаті за «старшинством» (зарплата зростає залежно від стажу); б) вживання «плаваючих» окладів, експертних оцінок праці працівника, що впливають на його зарплату; в) використанні безтарифної оплати праці; г) система кадрової ротації базується на тривалому просуванні кар'єрними сходами, дотриманні керівництвом організації принципу «знизу-вгору» при вирішенні питань кадрового зростання; д) система репутацій передбачає формування організаційної культури з певними нормами, правилами, традиціями і умовами праці, які повинні мотивувати працівників ефективно працювати; е) система підготовки включає навчання на робочому місці, створення груп і «гуртків якості» [1].

Останні публікації авторів Армстронга М., Волгіна Н.А., Десслера Г., Дуракова І.Б., Магура М.І., Хачатурова А. Е., Шекшні С.В. й англійських учених Монді Уейн Р., Роберта М. Ноу, Шейна Р. Премота ін. свідчать про те, що у сучасній світовій практиці спостерігається тенденція до зустрічного руху господарських підприємницьких культур Заходу і Сходу. Захід запозичує зі східної культури управління принципи колективізму і такі ціннісні орієнтації, як відчуття причетності до фірми, своєї ідентичності з компанією, повніше використання людського потенціалу, залучення співробітників до процесу ухвалення рішень. А на Сході проводяться спроби використання індивідуально-підприємницької мотивації. Довічне най-





мання, змінюється більш м'якою за формою – довгостроковим наймом, оплата за старшинством переходить в оплату залежно від результатів і якості роботи.

Такі процеси відбуваються завдяки взаємопроникненню західної та східної підприємницьких культур, що свідчить про універсальність методів управління, та їх глобалізацію. В той же час, в останніх публікаціях йдеться лише про наявність тенденцій до зближення, але поки немає серйозного аналізу самого механізму переходу від традиційних моделей управління до адекватних сучасності моделям. А саме цей процес, на нашу думку, представляє найбільший інтерес для української практики управління, особливо перехід від традиційної японської системи управління до сучасної [1].

Проаналізувати досвід закордонного менеджменту. Виявити можливості використання західної і східної системи управління персоналом в практиці господарювання вітчизняних підприємств.

Мета статті – визначення кращих досягнень західної і східної системи управління персоналом і виявлення можливостей їх використання в практиці господарювання українських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початок досліджень проблеми «господарської етики» поклала робота відомого представника школи наукового управління Макса Вебера «Протестантская этика и дух капитализма» (1905 р.), в якій висловлювалися основи «західної» моделі управління персоналом з орієнтацією щодо заохочення індивідуальної праці. У наш час, коли на Заході дійшли до розуміння неефективності етики індивідуальної праці, ця проблема знов набула ще більшої актуальності. Пітере і Уотермен у своїй праці «В поисках эффективного управления», надрукованій у 1982 р. [2], одними з перших висловили думку про неефективність американських управлінських технологій і спробували привернути увагу американських менеджерів до успіхів японських компаній, що дозволили розкрити поняття організаційної культури, як потужного інструменту управління, який мобілі-

зує ентузіазм і творчість людей на досягнення цілей бізнесу.

Для найбільш ефективного управління українськими підприємствами представляється доцільним використовувати кращі досягнення як західного, так і східного (японського) менеджменту на основі їх оптимального поєднання. Це пов'язано з тим, що [3]: по-перше, для України економічно привабливі найбільш раціональні риси як західної так і східної культур управління; по-друге, у суспільній свідомості населення Японії і України в наш час здійснюється перехід від колективних цінностей до індивідуальних; по-третє, японський стиль управління активно вивчається, адаптується, запозичується і використовується в діяльності багатьох компаній за межами Японії, особливо в промислово розвинених країнах, таких як США і країни Західної Європи.

У більшості робіт, присвячених аналізу причин так званого японського «економічного дива», дослідники називають наступні: а) значна роль держави в післявоєнному розвитку Японії; б) ефективне використання американської економічної допомоги; в) високоякісна робоча сила; г) придбання й ефективне використання зарубіжних технологій. Проте за найбільш поширену точку зору на витоки японського економічного феномену вважається високоефективне японське управління. У японських компаніях виходять з того, що саме умови, а не керівники повинні примушувати працівника ефективно працювати. Тому японські керівники створюють на своїх підприємствах такі умови, при яких у співробітників з'являються мотивації до результативної роботи.

На сьогодні недостатньо розкриті і вивчені можливості запозичення найбільш раціональних елементів японського стилю управління за межами країни, у тому числі українською економікою. Це можна пояснити наступними причинами, які наводять багато дослідників японського менеджменту: по-перше, походження японської системи управління пов'язане виключно з культурно-історичними особливостями розвитку Японії, і тому неможливе перенесення японських методів управління в ку-

льтури інших країн; по-друге, складові японської системи управління взаємозв'язані і, отже, використання окремих її елементів нераціональне; по-третє, у даний час японська модель управління вже неефективна і в недалекому майбутньому, у зв'язку із змінними економічними і психологічними умовами, вона зміниться на західну.

Ми вважаємо за необхідне проаналізуємо кожен з наведених аргументів щодо використання цього досвіду українськими підприємствами.

1. Культурно-історичні особливості походження японського стилю управління. Довгі роки Японія була в повній ізоляції від решти світу і розвивала особливе суспільство і культуру колективної взаємодії. Аналізуючи японську господарську філософію, не можна не побачити паралелей між етичними поглядами японців (наприклад, ідеями конфуціанства) і сучасними рисами японської трудової етики. Так, Конфуцій виступав за дбайливе збереження старовини та її традицій. Зло, на його думку, полягало в ухиленні від колишніх законів. Як показує практика, японці глибоко поважають свої традиції. Конфуцій також стверджував: «Помилки, які не виправляються, ось справжні помилки». На японських підприємствах молодим фахівцям дозволяється експериментувати і робити помилки, оскільки вважається, що тільки в цьому випадку можна накопичити безцінний досвід для подальшої роботи в компанії. Японці роблять все можливе, щоб не допустити повторення своїх помилок у майбутньому. Вони ретельно вивчають як свій, так і чужий досвід.

Проте японський професор К. Сибгаки підкреслює, що пояснювати ефективність японських методів управління персоналом лише культурними особливостями розвитку Японії недостатньо. Не заперечуючи важливості цих особливостей, він акцентує і на чисто економічну логічність управлінських методів, що додає їм універсальний характер[5].

Приймаючи до уваги наведені нами аргументи, ми схилиємося до точки зору, що японський стиль управління швидше є наслідком прагматичного і раціонального

підходу до управління, а не культурно-історичним минулим Японії, і, отже, японська система управління може використовуватися іншими країнами світу.

2. Взаємозв'язок елементів японської системи управління і неефективність використання окремих її елементів.

Часто стверджується, що японська система управління ефективна саме завдяки синергізму дії її складових: системи довічного найму, системи кадрової ротації, системи репутацій, системи підготовки на робочому місці, системи оплати праці.

Проте, на наш погляд, вказані японські системи нам простіше сприйняти, чим, наприклад, американцям, у зв'язку зі схожістю культур трудових стосунків в Україні і Японії. Тому позитивний досвід японського менеджменту може бути застосований у практиці управління персоналом вітчизняних підприємств. Аргументуючи це твердження, необхідно відзначити, що українськими підприємствами система довічного найму не практикується, проте більшість наших співвітчизників віддають перевагу тривалій роботі на одному підприємстві, інколи навіть протягом всієї трудової діяльності. Так на ПрАТ «Северодонецьке об'єднання Азот» працює велика кількість сімейних династій: батьки, діти й онуки, з одним записом у трудовій книжці – про працевлаштування.

Розглядаючи можливість довгострокового найму на українських підприємствах у сучасних умовах доцільно впроваджувати систему кадрової ротації, яка дозволить працівникам не лише уникнути одноманітної роботи протягом тривалого періоду, але і сприятиме: а) професійному зростанню співробітників, б) розширенню їх уявлень про різні аспекти діяльності підприємства, в) ухваленню індивідуальних рішень з позицій домінування колективістських інтересів [4].

Доцільним також є використання системи навчання і підготовки на робочому місці, яка дозволить керівникам українських підприємств скоротити тривалість процедури прийому на роботу (відділ кадрів й інші служби управління персоналом неодноразово приділяють зайву увагу перевірці і повторній перевірці спеціальних





професійних знань потенційних співробітників, в той час, як в японських компаніях, враховується спільний кругозір працівників та їх здатність «вписатися» у колектив) [5]. Доцільним може бути і виявлення ініціативних працівників, які мають в собі постійну спроможність надавати відповідні ідеї, пропозиції, новації і винаходи.

З впровадженням системи навчання на робочому місці перед керівництвом вітчизняних підприємств виникають дві взаємозв'язані проблеми: вдосконалення власних програм навчання співробітників і підвищення мотивованості праці свого персоналу.

Так на території Луганщини виділяються шість спеціалізованих економічних районів, які зараз прийнято називати кластерами. Ведучим є Северодонецько-Лисичанський кластер, спеціалізація якого – нафтопереробна і хімічна промисловість. Зниження обсягів виробництва, погіршення умов і якості зайнятості персоналу привели до втрати раніше створеного кадрового потенціалу хімічних підприємств регіону. На думку фахівців, промисловий інвестор може зіткнутися в Луганській області з дефіцитом професійно підготовлених працівників. Для підготовки кваліфікованого працівника, потрібні час і фінансові інвестиції. Тому у сучасних умовах досвідчених, кваліфікованих робітників мають ті підприємства, які готові інвестувати в «людський капітал», навчати і «фростити» власні кадри, впроваджувати різнорівневу систему навчання на робочому місці з урахуванням стратегічних планів розвитку свого підприємства, використовувати закордонний досвід в управлінні.

Керівництву українських підприємств необхідно звернути особливу увагу на нову японську систему оплати праці. Створення мотиваційних умов на японських підприємствах полягає, перш за все, у впровадженні стимулюючих методів оплати праці. Тоді, як на більшості українських підприємств оплата праці співробітників не носить мотивуючого характеру. Вона включає такі форми оплати, як оклад, премії, неефективні форми тарифного стимулювання, і в більшості не залежить від кваліфікації співробітника, його фактично-

го трудового вкладу і результатів діяльності підприємства.

Тому, використання японського досвіду створення мотиваційних умов для вітчизняних підприємств полягає, перш за все, у творчому застосуванні таких принципів стимулювання оплати праці, як: поєднання тарифної і безтарифної оплати праці; встановлення залежності фонду преміювання від результатів індивідуальної і колективної праці; підвищення ефективності тарифного стимулювання, залежного від кваліфікації співробітників, їх фактичного трудового вкладу і результатів діяльності підприємства; застосування стабільних і «плаваючих» окладів; розподіл доходів працівників на основі експертної оцінки тощо.

Узагальнюючи всі доводи, ми дійшли висновку, що ті умови, в яких функціонують українські підприємства, можуть сприйняти японські методи управління. Ринок праці сьогодні диктує впровадження нових підходів до підготовки фахівців. Мотивація отримання працівниками професійної освіти в нашій країні просто катастрофічно низька. Першочергове завдання полягає в тому, щоб підняти престиж робочих професій, змінивши відношення суспільства до робочих спеціальностей, у тому числі і в ЗМІ. У висококваліфікованого робітника має бути відповідна заробітна плата, технічно оснащені сучасні умови праці на основі новітніх технологій, можливості професійного безперервного навчання і соціального зростання, певні соціальні гарантії. Тому необхідно залучати і адаптувати досвід як західної (індивідуальної) так східної (колективної) системи управління персоналом на вітчизняних підприємствах.

3. Неефективність японської моделі управління на сучасному етапі і наявність тенденцій до її зміни на західну[5].

Дане твердження ми вважаємо необґрунтованим, оскільки у сучасних умовах і японська, і західна традиційні системи управління поступово втрачають свою актуальність, в первинному вигляді вони практично не існують і розглядаються як етап, що минув. Це пов'язано з наявністю

істотних недоліків в обох моделях управління.

Японська система управління не у всьому відповідає сучасним економічним і психологічним умовам українських підприємств і поряд з позитивними тенденціями має деякі недоліки. Основна складова системи - довічне наймання, стає не вигідним як фірмі, так і працівникам. Система оплати за старшинством, як основа довічного найму, виправдовує себе тільки за умов розширення масштабів діяльності компанії і, відповідно, збільшенні керівних постів, проте є важким тягарем для підприємства за умов неможливості подальшого розширення виробництва і відповідно структури управління. З точки зору співробітників: фірма не в змозі забезпечити швидке кар'єрне зростання компетентних працівників та відповідну зарплатню.

Сучасний керівник, що здійснює свою управлінську діяльність в українських умовах, знаходиться в дуже складному становищі. Він залежить від зовнішніх умов: постійної зміни законодавства, темпів інфляції, політичної обстановки, загострення соціального рівня колективу, відсутності можливості удосконалення професійної майстерності. Таке психологічне навантаження може ускладнити стан здоров'я керівника, дезорієнтувати його у сучасних умовах, знизити рівень стресостійкості, що має на сьогодні таке ж значення, як і професійна майстерність керівника.

З огляду на викладене можна зазначити, що японці розвивають свою систему, не відмовляючись від методів традиційно властивих східному управлінню, прагнучи адаптувати свій стиль управління до динамічно змінних соціально-економічних умов. Впровадження описаних систем у практику управління персоналом дозволило керівництву японських підприємств: а) сформулювати стійкий кадровий склад; б) створити ефективну систему мотивації до ефективної праці; в) забезпечити умови саморозвитку працівників у процесі трудової діяльності; г) вибрати оптимальну модель культури організації, максимально використовуючи переваги колективізму, що дійсно є цікавим і може бути залучено

вітчизняними підприємствами і організаціями.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Японські методи управління персоналом прийнятні до умов, в якій функціонують українські підприємства. Використовуючи західний і східний досвід – як економічний аспект «етики індивідуальної і колективної праці», керівникам вітчизняних підприємств для практики управління персоналом найбільш цінним було б перейняти у японців уміння, не заперечуючи традиційного досвіду, поступово переходити до сучасних моделей управління. Для цього необхідно створити комплекс (матеріально-технічних, фінансово-економічних, інформаційно-інтелектуальних) прийнятних умов, які відповідають рішенням працівників щодо довгострокової зайнятості і високопродуктивної праці.

В цілому ж можна констатувати: що досвід управління персоналом багатьох українських підприємств потребує глибшого вивчення; потребує узагальнення і вироблення нової парадигми вітчизняного менеджменту в практиці господарювання вітчизняних підприємств, з урахуванням впровадження концепцій і досвіду кращих досягнень західного і східного менеджменту та перспективи подальших розробок у цьому напрямі.

Література

1. Волгин Н.А. Японский опыт решения экономических и социально-трудовых проблем // Н.А. Волгин. - М.: Экономика, 2006. – 319 с.
2. Питере Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления // Т. Питере, Р. Уотермен. – М.: Прогресс; 2004. - 423 с.
3. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации: Учебно-практическое пособие // С.В. Шекшня. - М.: Интел-Синтез, 2006. – 214 с.
4. Хачатуров А.Е. О возможности прямого заимствования опыта японского менеджмента в России // А.Е.Хачатуров. Финансовый менеджмент, 2008, №6. – С. 23-25.
5. Дуракова И.Б. Управление персо-



налом: отбор и наем. Исследование зарубежного опыта // И.Б. Дуракова. – М.: Центр, 2008. – С. 18-27.

References

1. Volgin N.A. Japonskij opyt reshenija jekonomicheskikh i social'no-trudovykh problem / N.A. Volgin. - M.: Jekonomika, 2006. - 319 p.

2. Pitere T., Uotermen R. V poiskah jeffektivnogo upravlenija / T. Pitere, R. Uotermen. - M.: Progress; 2004. - 423 p.

3. Shekshnja S.V. Upravlenie personalom sovremennoj organizacii: Uchebno-prakticheskoe posobie / S.V. Shekshnja. - M.: Intel-Sintez, 2006. - 214 p.

4. Hachaturov A.E. O vozmozhnosti prjamogo zaimstvovaniya opyta japonskogo menedzhmenta v Rossii // A.E.Hachaturov. Finansovyj menedzhment, 2008, №6. - pp.23-25.

5. Durakova I.B. Upravlenie personalom: otbor i naem. Issledovanie zarubezhnogo opyta / I.B. Durakova. - M.: Centr, 2008. - pp. 18-27.

Снопенко Г. Г., Снопенко М. Г.

Экономический аспект: «Этика индивидуального и коллективного труда» и его использование в практике отечественных предприятий

В статье проанализирован опыт заграничного менеджмента. Исследовано отличие концепций «этики индивидуального и коллективного труда». Выделены лучшие достижения западного и восточного менеджмента на основе их оптимального сочетания. Доказано, что именно условия, а не руководители, должны мотивировать работников эффективно работать. Выявлены возможности использования западной и восточной системы управления персоналом в практике ведения хозяйства отечественных предприятий. Рекомендовано внедрять систему кадровой ротации. В работе использованные методы исследования, анализа, синтеза, сравнения, описания моделей управления.

Ключевые слова: западный и восточный менеджмент, персонал, труд, ротация, культура управления, этика индивидуального и коллективного труда, модели управления.

Snopenko G., Snopenko M.

Economic aspect: "Ethics of individual and collective labor" and its use in practice of the domestic enterprises

In article experience of foreign management is analyzed. Difference of concepts of "ethics of individual and collective labor" is investigated. The best achievements of the western and east management on the basis of their optimum combination are allocated. It is proved what exactly conditions, instead of heads, have to motivate workers effectively to work. Possibilities of use of the western and east personnel management system in practice of housekeeping of the domestic enterprises are revealed. It is recommended to introduce system of personnel rotation. In work the used methods of research, the analysis, synthesis, comparison, the description of models of management.

Keywords: western and east management, personnel, labor, rotation, culture of management, ethics of individual and collective work, management model.

Рецензент: Гончаров В. М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства та трудових ресурсів Луганського національного аграрного університету, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Goncharov V. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Department of Business economics and labor recourses of Luhansk national agrarian university, Luhansk, Ukraine.

e-mail: vgonch@lnau.lg.ua

Стаття подана
05.02.2013 р.



УЧАСТЬ ХОЛДИНГОВИХ СТРУКТУР В ПРОЦЕСІ ЕКОНОМІЧНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ДОЧІРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено роль та місце холдингових структур у сучасному бізнес-середовищі, зазначено способи їх утворення згідно до національного законодавства. Проаналізовано основні переваги та недоліки формування та функціонування об'єднань підприємств – холдингових структур. Виділено перелік функцій складових інтегрованої холдингової структури у відповідності до кожного підрозділу. Досліджено сутність поняття «реструктуризації» на основі трактувань, запропонованих вітчизняними та зарубіжними науковцями та подано власне трактування категорії «економічна реструктуризація». На основі функцій складових організації визначено роль холдингової структури у процесі економічної реструктуризації дочірніх підприємств та цілі даного процесу.

Ключові слова: холдингова структура, дочірнє підприємство, інтегроване об'єднання, реструктуризація, економічна реструктуризація.

Постановка проблеми. Загальновідомим є той факт, що в останні десятиріччя в світовій практиці стрімкого розвитку набуває розвиток інтегрованих структур, що функціонують, в більшості, у формі холдингових компаній.

Холдингові структури активно завоюють ринок, концентруючи у собі значно більші обсяги капіталу у порівнянні з іншими організаційно-правовими формами підприємств та диверсифіковані можливості для успішного ведення бізнесу. Важливим елементом також є можливість поділу ризику та фінансових витрат між учасниками холдингу. При виникненні кризового явища на будь-якому підприємстві, керівництво змушене шукати кошти для покриття збитків чи джерела фінансування розширення, оновлення виробництва у зовнішніх інвесторів (банків, держави, фінансово-кредитних установ).

Особливістю холдингової структури є система сестринських відносин з дочірніми підприємствами, котрі здатні надати матеріальну чи технологічно-організаційну підтримку компанії, що потрапила у кризове становище, оскільки вона являється невід'ємною частиною механізму, що працює на спільну мету – забезпечення ефективного розвитку та функціонування холдингової структури.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема формування та розвитку корпоративних підприємств в Україні, в тому числі і холдингових структур, займались ряд вітчизняних науковців, та-

ких як Ю.В. Банах, І.В. Зятковський, О.М. Іващенко, О.Є. Кузьмін, І.І. Коркуна, М.В. Романів та інші. Основним нормативним актом, в якому фігурує поняття «холдингова компанія» є Закон України «Про холдингові компанії в Україні».

Проте, аналіз літературних джерел свідчить про недостатній рівень розкриття названої категорії та необхідність подальшого розвитку.

Мета статті полягає у визначенні ролі холдингової структури у процесі економічної реструктуризації дочірніх підприємств, як відносно нового явища в національній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Холдингова структура характеризується рядом переваг, які прямо чи опосередковано впливають на підприємства, що входять до її складу. Проте кожна перевага породжує недолік, суттєвість якого варто враховувати.

До ключових особливостей функціонування холдингових структур відносять наступні:

1) розширення частки ринку. Така тенденція є позитивною для діяльності інтегрованих структур. Холдингові структури неформально узгоджують між собою рівень цін, негласно ділять ринки збуту, таким чином порушуючи антимонопольне законодавство без явного вираження такого роду порушень. Використовуючи власну сировину та виготовляючи продукцію за мінімального рівня витрат, холдингові структури штучно піднімають ціни, під-





лаштовуючи їх у відповідності до світових, при цьому заробляючи мега-прибутки. Як висновок, слід обмежити вплив холдингових структур на політику ціноутворення в державі. Тенденція зростання кількості інтегрованих організацій є позитивною, проте не слід забувати про підтримку малого бізнесу.

2) диверсифікація, яка веде до перегляду бізнес-спрямування. З одного боку спостерігається розширення різновидів бізнесу, що входять до складу холдингової структури. З іншого боку, антимонопольне законодавство обмежує ступінь концентрації підприємств на ринку, що призводить до скорочення зростання чи застою вартості акцій підприємств.

3) холдингові структури на протипагу конкуренції пропонують альтернативу – консолідацію та об'єднання. Проте, це не тільки перевага для учасників холдингової структури, а й недолік. Об'єднання за своєю природою передбачає збільшення масштабності виробництва, що впливає на виведення з поля зору малих ділянок бізнесу. Укрупнення організації збільшує обсяг імпорту, а зростання імпорту потребує поглиблення виробництва, і, знову ж таки, розвитку малих ділянок бізнесу – формування мережі підприємств, які спеціалізуються на окремих технологічних процесах.

4) використання інновацій. Конкуренція із закордонними товаровиробниками стимулює до постійного оновлення та підтримки виробничих процесів, впровадження нових методів та засобів управління організацією, застосування креативних бізнес-рішень. Ігнорування інноваційної сфери спричинить втрату значної частки внутрішнього ринку.

5) надійність системи управління. Незалежно від організаційно-правової форми господарювання підприємство реагуватиме на ринкові сигнали та тиск зі сторони конкурентів лише у тому випадку, коли система управління нестиме реальну фінансову відповідальність за результатами діяльності холдингової структури.

6) синергетичний ефект від об'єднання підприємств в холдингову структуру полягає не у їх кількісному збі-

льшенні, а у нарощенні можливостей, якими володіє кожна окремо взята організація. Масштабність компанії робить її більш респектабельною в очах фінансово-кредитних установ та контрагентів, підвищує ступінь довіри з боку зовнішнього середовища, піднімає рівень інвестиційної привабливості. Масштабність бізнесу знижує кількісні та якісні параметри ризиків для дочірніх підприємств, таких як виробничі, екологічні тощо. Проте синергетичний ефект має і свою негативну сторону, яка, в основному, виражається у збільшенні витрат. Ускладнюється й система управління, зростає бюрократичний апарат. Подоланню негативної сторони ефекту масштабу сприяє використання інформаційних технологій, введення сучасних систем управління та налагодження комунікаційної системи дочірніх підприємств, відносини між якими мають базуватись на ринкових засадах [1].

На основі викладеної вище інформації у табл. 1 можемо згрупувати переваги та недоліки формування та функціонування холдингових структур.

Процес створення холдингових компаній в незалежній Україні ґрунтувався на роздержавлені виробничо-господарських структур. Це зумовлювалось тим, що у час політичної та економічної перебудови держава не мала змоги забезпечувати життєдіяльність підприємств. Приватизація, яка розпочалась у 1992 році, мала на меті у стислі часові терміни створити підвалини приватної власності в країні. Приватизаційний процес передбачав корпоратизацію державних підприємств [2].

Згідно Закону України «Про холдингові компанії в Україні» від 15 березня 2006 року холдингові компанії можуть утворюватись двома способами:

1) у процесі корпоратизації та приватизації відповідними органами (органом, уповноваженим управляти державним майном, або органом приватизації) самостійно або разом з іншими засновниками шляхом об'єднання у статутному фонді холдингових корпоративних пакетів акцій (часток (паїв));

2) іншими суб'єктами на договірних засадах [3, ст. 3].

Т а б л и ц я 1

Переваги та недоліки формування та функціонування холдингових структур

| Холдингова структура | Перевага | Недолік |
|----------------------|--|--|
| | 1. Ефект масштабу | 1. Прояв тенденцій до монополізму |
| | 2. Поєднання капіталу з вузькою спеціалізацією виробництва | 2. Подавлення розвитку малого та середнього бізнесу у зв'язку з невідповідністю можливостей |
| | 3. Підвищення інвестиційної привабливості підприємств та респектабельності зі сторони зовнішнього середовища організації | 3. Надзвичайно обтяжливий бюрократичний апарат та складна комунікаційна система |
| | 4. Можливість проведення економічної реструктуризації дочірніх підприємств без додаткового втручання з боку сторонніх установ (вирішення існуючих проблем у внутрішньому середовищі структури) | 4. Нерегульоване підвищення рівня цін та здатність впливу на державну політику ціноутворення |

Примітка: виділено авторами

Таким чином, при проведенні приватизаційних процесів одночасно проводилась й реструктуризація державних підприємств, що мали входити до складу холдингу.

З розвитком національної економічної системи, окрім державних холдингових компаній, активно просуваються на ринок холдингові структури, сформовані господарюючими суб'єктами на договірних засадах. Кожне новостворене інтегроване об'єднання має на меті збільшення прибутковості та укріплення конкурентної позиції, одночасно зі збереженням існуючих

переваг та можливостей. Зосереджуючи навколо себе ряд підприємств, холдингова структура займається контролем та управлінням їх діяльності. Для ефективного виконання цих завдань безперервно працюють складові холдингової структури – функціональні підрозділи. Кількість підрозділів зумовлена масштабністю об'єднання та складністю системи менеджменту [4].

У табл. 2 наведемо перелік функцій складових інтегрованої холдингової структури, систематизованих у відповідності до кожного підрозділу.

Т а б л и ц я 2

Функції підрозділів холдингової структури

| Функціональний елемент холдингової структури | Перелік функціональних обов'язків |
|--|---|
| 1 | 2 |
| Рада директорів | <ul style="list-style-type: none"> • визначення пріоритетів діяльності холдингової структури; • визначення ринкової вартості майна холдингової структури; • придбання та розміщення акцій, облігацій та цінних паперів; • управління майном; • визначення порядку використання спеціалізованих фондів; • дивідендна політика; • визначення порядку скликання зборів акціонерів |
| Центр управління холдинговою структурою | <ul style="list-style-type: none"> • розподіл функціональних обов'язків між працівниками холдингової структури; • формування планів діяльності на визначені проміжки часу для структурних підрозділів; • контроль за вчасністю звітування функціональних підрозділів та відділів; • звітування перед радою директорів про ефективність функціонування внутрішнього середовища холдингової структури |



| 1 | 2 |
|--|--|
| Підрозділ координування маркетингової діяльності | <ul style="list-style-type: none"> • оцінка маркетинг-менеджменту підприємств; • контроль доцільності проведення маркетингових досліджень; • контроль формування інформаційних маркетингових систем; • оцінка бізнес-плану і стратегії розвитку; • контроль розподільчо-збутових каналів готової продукції; • оцінка логістики підприємств; • контроль витрат на рекламу |
| Підрозділ фінансово-аналітичного оцінювання | <ul style="list-style-type: none"> • аналіз даних бухгалтерського обліку; • контроль податкової звітності; • аналіз сформованих бюджетів; • контроль політики фінансування виробничо-господарської діяльності; • оцінка інвестиційної діяльності; • моніторинг кредитної політики; • контроль управління капіталом підприємства; • аналіз аудиторської звітності |
| Підрозділ виробничо-господарського моніторингу | <ul style="list-style-type: none"> • контроль рівня витрат на придбання сировини і матеріалів; • контроль витрат виробництва; • контроль політики ціноутворення; • контроль якості виготовленої продукції |
| Відділ прогнозування | <ul style="list-style-type: none"> • формування звітності про фінансовий стан дочірнього підприємства; • формування прогнозованих показників дохідності чи збитковості; • оцінка рівня інвестиційної привабливості дочірнього підприємства |
| Реструктуризаційний відділ | <ul style="list-style-type: none"> • оцінка рівня неплатоспроможності підприємства; • ідентифікація кризових та збиткових ділянок виробничого процесу; • вибір оптимальної форми економічної реструктуризації відповідного підприємства; • формування реструктуризаційної стратегії; • формування нової політики ціноутворення продукції; • пошук методів зниження затратності виробництва; • оптимізація кадрового складу відповідно до обраної стратегії; • визначення джерел фінансування реструктуризаційних заходів |

Примітка: виділено авторами

Отже, як бачимо з табл. 2 окрім функцій контролю та управління, холдингова структура бере участь й у економічній реструктуризації дочірніх підприємств, якщо виникає така необхідність.

Існуючі підходи до трактування поняття реструктуризації наведемо у табл. 3.

Аналіз думок вітчизняних та зарубіжних науковців дає можливість прийти до висновку, що реструктуризація, перш за все, передбачає зміни на підприємстві. Залежно від виду реструктуризації, трансформації підлягають окремі сфери життєдіяльності.

На нашу думку, економічна реструктуризація – це шлях виведення підпри-

ємства на більш якісний рівень ведення виробничо-господарської діяльності, що передбачає радикальні тактичні, а як наслідок, і стратегічні зміни у фінансово-економічному, юридичному, технічному, організаційно-правовому, кадровому та управлінському спрямуванні господарюючого суб'єкта для відновлення динамічності, раціональності, адекватності, конкурентоспроможності та рівноважного стану у ринковому середовищі.

Цілі економічної реструктуризації дочірніх підприємств холдингової структури зображено на рис. 1.



Підходи до трактування поняття реструктуризації

| | | |
|---|--|--|
| 1 | Вікіпедія [5] | Реструктуризація - комплекс заходів по оздоровленню підприємств, що пов'язані із зміною організаційної структури підприємства |
| 2 | Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [6] | Реструктуризація підприємства — це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, зміну форм власності, управління, організаційно-правової форми, що сприятиме фінансовому оздоровленню підприємства, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів |
| 3 | Sapijaszk Z. [7] | Реструктуризація – це процес адаптації підприємств до нових потреб середовища, який передбачає радикальну зміну хоча б в одній з трьох структурних складових: сфері діяльності, формі фінансування чи внутрішньогосподарській організації фірми. Метою цієї зміни є повернення підприємством динамічної рівноваги як у мікросередовищі, так і у макрооточенні |
| 4 | Karpinsk A. [8] | Реструктуризація ототожнюється зі структурними змінами, які спричиняють модернізацію і вищу ефективність від прийнятих рішень |
| 5 | Durlı I. [9] | Реструктуризація - це сукупність заходів, спрямованих на нову, раціональнішу та продуктивнішу зміну організаційної структури, яка характеризується більшою ефективністю |
| 6 | Банах Ю.В., Коркуна І.І. [10] | Реструктуризація – це процес осмислених, обґрунтованих і виважених дій, пов'язаних із зміною діючих в структурі норм, механізмів та технологій |

Примітка: структуровано авторами

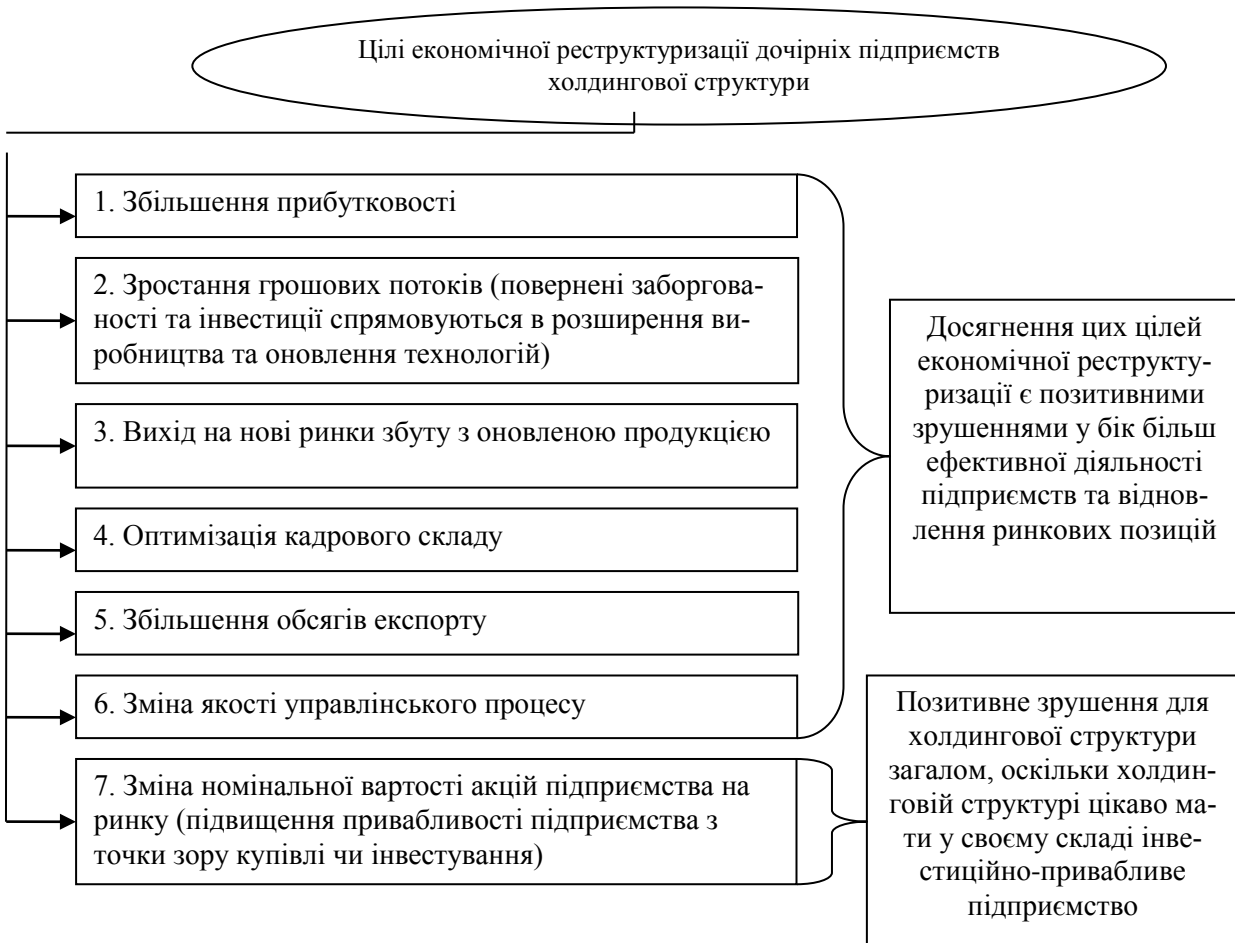


Рис.1. Цілі економічної реструктуризації дочірніх підприємств холдингової структури





Проведення реструктуризаційних процесів позитивно впливає як на окремо взяте підприємство, так і на діяльність холдингової структури загалом. Для вибору оптимального варіанту проведення економічної реструктуризації потрібно здійснити оцінку показників фінансового стану об'єкта реструктуризації, виявити проблемні ділянки бізнесу та побудувати поетапну стратегію проведення реформ.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, холдингові структури на теренах України проходять етап свого становлення та розвитку. Підприємства обирають найбільш прийнятний спосіб об'єднання та ведення спільної результативної діяльності. Аналіз літературних джерел дав можливість виокремити перелік функціональних обов'язків складових холдингової структури та виділити особливе завдання, яке покликана здійснити система менеджменту – проведення економічної реструктуризації дочірніх підприємств інтегрованого об'єднання. Реалізація цього процесу породжує низку дискусійних моментів та потребує подальших досліджень у сфері залучення холдингової структури до трансформаційних процесів підконтрольних підприємств.

Література

1. Зятковський І.В., Зятковська Л.І., Романів М.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник / Західноукраїнський економіко-правничий ун-т. — Чернівці: Золоті литаври, 2007. — 274с.;
2. Іващенко О. М. Адміністративно-правове регулювання корпоративних прав держави : дис. канд. юрид. наук : 12.00.07 / Іващенко Ольга Миколаївна. — К., 2008. — 189 с. [2, с. 33–34];
3. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» від 15 березня 2006 року № 3528-IV зі змінами № 4498-17 від 13.03.2012;
4. Саниахметова Н.О. Предпринимательское (хозяйственное) право Украины. — Одесса, 2004;
5. Вільна енциклопедія «Вікіпедія». — Доступна з: <http://uk.wikipedia.org>;

6. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» № 2344-XII (2344-12) від 14.05.92зі змінами № 5405-VI (5405-17) від 02.10.2012;

7. Sapijaszk Z. Restrukturyzacja przedsiębiorstwa: szanse i ograniczenia, PWN, Warszawa, 1997. с. 30–31;

8. Karpinsk A. Restrukturyzacja gospodarki w Polsce I na świecie, PWE, Warszawa, 1996. - с. 19–21.;

9. Durli I. Restrukturyzacja techniczno-organizacyjna przedsiębiorstw, “Ekonomika s organizacja przedsiębiorstw” 1998, № 4. с. 7–9.;

10. Банах Ю.В., Коркуна І.І. Роль інноваційних процесів в умовах реструктуризації корпоративних підприємств. Вісник ДУ ”Львівська політехніка” „Проблеми економіки та управління”. – Львів, 2000.

References

1. Zyatkovskyy I., Zyatkovska L., Roman M. Financial services entities: teach. Manual / West economic-rights Univ. – Chernivtsi: Golden timpani, 2007. – 274p.
2. Ivashchenko A. Administrative regulation of state corporate rights: candidate dis. Legal sciences: 12.00.07 / Ivaschenko Olga. - K., 2008. - 189 p. [2, p. 33-34].
3. The Law of Ukraine "On the Holding Companies in Ukraine" dated March 15, 2006 № 3528-IV with changes from 3/13/2012 № 4498-17;
4. Saniahmetova N. Entrepreneur (economic) right in Ukraine. - Odessa, 2004;
5. The free encyclopedia "Wikipedia". - Available from: <http://uk.wikipedia.org>;
6. The Law of Ukraine "On Restoring the debtor's solvency or bankruptcy» № 2344-XII (2344-12) of 14.05.92 with changes № 5405-VI (5405-17) of 02.10.2012;
7. Sapijaszk Z. Restrukturyzacja przedsiębiorstwa: szanse i ograniczenia, PWN, Warszawa, 1997. с. 30–31;
8. Karpinsk A. Restrukturyzacja gospodarki w Polsce I na świecie, PWE, Warszawa, 1996. - с. 19–21.;
9. Durli I. Restrukturyzacja techniczno-organizacyjna przedsiębiorstw,

“Ekonomika s organizacja przedsiębiorstw” 1998, № 4. с. 7–9.;

10. Banah Yu., Korkuna I. Role of Innovation in a restructuring of corporate enter-

prises. Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic" "Problems of Economics and Management." - Lviv, 2000.

Хома И. Б., Дулыба Н. Г.

Участие холдинговых структур в процессе экономической реструктуризации дочерних предприятий

Исследовано роль и место холдинговых структур в современной бизнес-среде, указано способы их образования согласно национального законодательства. Проанализировано основные преимущества и недостатки формирования и функционирования объединений предприятий - холдинговых структур. Выделено перечень функций составляющих интегрированной холдинговой структуры в соответствии с каждым подразделением. Исследовано сущность понятия «реструктуризации» на основе трактовок, предлагаемых отечественными и зарубежными учеными и представлено собственное трактование категории «экономическая реструктуризация». На основе функций составляющих организации определена роль холдинговой структуры в процессе экономической реструктуризации дочерних предприятий и цели данного процесса.

Ключевые слова: холдинговая структура, дочернее предприятие, интегрированное объединение, реструктуризация, экономическая реструктуризация.

Khoma I., Dulyba N.

Holding structure participation in the economic restructuring process of subsidiary companies

In the article is investigated the role and place of holding structures in modern business environment, described methods their forming according to national legislation. Is analyzed the advantages and disadvantages of the formation and operation enterprises associations – holding structures. Are distinguished a list of functions of components integrated holding structure according to each department. Is investigated the essence of the concept of "restructuring" based on interpretations offered by national and foreign scientists and submitted own interpretation of the category of "economic restructuring". Based on the functions of the components of the organization is determined the role of holding structure in the process of economic restructuring subsidiary companies and goals of this process.

Keywords: holding structure, subsidiary company, integrated association, restructuring, economic restructuring.

Рецензент: Калінеску Т. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Calinescu T. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Taxation Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, Luhansk, Ukraine.

e-mail: info@taxation.lg.ua

*Стаття подана
05.01.2013 р.*



МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ЛАНЦЮГ ІНСТРУМЕНТІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ

В статті аналізуються показники, які виражають частки заробітної плати в собівартості продукції, малого бізнесу у ВВП країни, внутрішнього ринку в загальному обсязі споживання і рівень податкового навантаження на оплату праці в Україні в зіставленні з показниками розвинених країн. Розроблено ланцюг інструментів соціально-економічного зростання в Україні, основною ланкою якої є підвищення оплати праці у сфері виробництва продукції внутрішнього споживання за рахунок зниження податкового навантаження на заробітну плату, стимулювання підвищення оплати праці в бізнесі, легалізації зайнятого населення в малому бізнесі та сприяння його розвитку.

Ключові слова: соціально-економічні показники, заробітна плата, податкове навантаження, внутрішній ринок, малий бізнес, внутрішній валовий доход.

Постановка проблеми. Практично за всіма показниками соціально-економічного розвитку Україна посідає одне з останніх місць серед країн Східної Європи, у тому числі за рівнем життя населення відстала від таких колишніх республік СРСР, як Естонія, Литва, Латвія, Білорусь, Російська Федерація. Проблема пошуку шляхів соціально-економічного розвитку України все більше одержує статус загальнонаціональної, до її обговорення, крім традиційних учасників – громадськості, політичної опозиції, наукових експертів, приступає нарешті й уряд, замінюючи гасла щодо «покращення життя», яке не відбулося, на постановку нових завдань виведення народного господарства країни зі складного економічного стану.

У науковому середовищі економістів ведеться моніторинг стану економіки країни, аналіз її найважливіших проблем, дискусія про методологічні підходи формування актуальної й діючої наукової концепції виведення України на рейки соціально-економічного зростання. Серед очевидних проблем усієї системи господарювання в Україні, які обумовлюють її соціально-економічне відставання, відзначають низький рівень продуктивності праці й доходів громадян, нерозвинене мале й середнє підприємництво, експортну складову, що превалює у виробництві промислової продукції, нерозвинений внутрішній ринок, найвище в Європі податкове навантаження на оплату праці, значну частку «тіньової» економіки й, як наслідок, один з найниж-

чих показників валового внутрішнього продукту (ВВП) на душу населення. Проте, дотепер ні в системі державних органів, ні в середовищі експертів-економістів не склалося єдиного розуміння суті економічного механізму, який би забезпечив поворот до кращого, а головне – вибору тієї початкової ланки, яка б запустила соціально-економічне зростання в Україні. У зв'язку із цим дослідження проблем соціально-економічного розвитку України з метою вироблення механізму їх подолання є досить необхідним, що й пояснює актуальність даної статті, яка містить висновки про необхідний методологічний ланцюг інструментів соціально-економічного росту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку України перебувають у центрі уваги багатьох дослідників, які сходяться в думці, що розв'язання тугого вузла соціально-економічних проблем країни можливо лише в межах відомих макроекономічних моделей поведінки, випробуваних у ряді країн (післявоєнній Німеччині, сучасній Польщі й ін.), з використанням пріоритетів концепцій сталого розвитку, корпоративної соціальної відповідальності, трипартизма й інших. У той же час відсутня єдність у розумінні того, яким чином можна запустити відомі механізми соціально-економічного зростання в Україні, через що більшість публікацій носять характер аналітичних, а пропозиції стосовно виходу зі створеної ситуації, як правило, не є комплексними. Пи-



тання стратегії соціально-економічного розвитку України найбільше повно представлені в роботах А. С. Гальчинського й В. М. Гейця, наприклад [1], Я. А. Жалило [2] і ін. [3]. О. Бакун і І. Газізуллін бачать імпульс розвитку в розширенні внутрішнього ринку [4], О. Пасхавер – у розвитку економічної свободи й удосконалюванні взаємин капіталу й влади [5; 6], питання соціально-економічної еволюції структурних зрушень в економічній системі України розглядає В. А. Ткаченко [7], питання людського розвитку – Е. Лібанова [8]. Очевидно, що констатація недоліків і обґрунтування необхідних напрямків удосконалювання економіки країни повинні бути доповнені більш рішучими пропозиціями в частині вибору вирішального первинного кроку необхідних перетворень. Незважаючи на те, що практична реалізація будь-якої економічно привабливої стратегії вимагає її імплементації в діяльності Кабінету Міністрів, у законодавчому супроводі з боку Верховної Ради України, подальші дослідження з метою вироблення пропозицій у частині запуску соціально-економічного розвитку України представляються важливими, мета яких у остаточному підсумку – прийняття рішучих кроків перетворення економіки країни.

Метою статті є виклад методологічного ланцюжку інструментів соціально-економічного зростання, центральною ланкою якої є підвищення оплати праці і її частки в структурі собівартості продукції, як початкового елемента запуску механізму соціально-економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо в зіставленні з іншими країнами рівень таких найважливіших соціально-економічних параметрів України як:

- частка заробітної плати в собівартості продукції;
- частка малого бізнесу у ВВП країни;
- частка внутрішнього ринку в загальному обсязі споживання;
- рівень податкового навантаження на оплату праці.

Відомо, що частка заробітної плати в структурі собівартості продукції в Украї-

ні нижче, чим в інших країнах: 6-10 відсотків, тоді як у багатьох країнах Європи не від 40 до 70 відсотків, а іноді і більше. Величина мінімальної заробітної плати й прожиткового мінімуму, закладені урядом у держбюджет 2013 року зазнають критики з боку профспілок і є заниженими як мінімум на 25 % [9]. Рівень середньої заробітної плати до кінця 2012 року знизився й зараз становить 3060-3070 гривень на місяць. Однак медіанна заробітна плата, тобто заробітна плата «середнього українця», ще на 30% нижче, про що не завжди інформовані найвищі посадовці країни, про що свідчить представлений ЗМІ епізод відвідування Запорізького автозаводу прем'єром М. Азаровим, який виразив подив, що робітники не одержують середню зарплату на рівні трьох із зайвим тис. грн. При цьому відбувається істотне підвищення оплати праці вищих керівників приватних підприємств, яке відбулося в останні роки й навіть на тлі чергового передкризового становища в Україні. Наприклад, директори шахт приватних компаній одержують біля 100 тис. грн. на місяць при практично єдиній шкалі оподатковування – 17% проти 15% для середніх і малих заробітних плат.

Розрізнення середньої й медіанної заробітної плати має те значення, що саме медіанна заробітна плата пересічного українця переважно визначає обсяг покупок на внутрішньому ринку – продуктів і товарів вітчизняного виробництва, тоді як заробітні плати високооплачуваних осіб здебільшого витрачаються на придбання імпортованих предметів розкоші, дорогих автомобілів, закордонної нерухомості та ін.

Виникає питання, чим вважати рівень оплати праці в Україні – наслідком або причиною низького рівня соціально-економічного стану країни? У пошуку відповіді на це питання зрівняємо дані про обсяг внутрішнього ринку в Україні й закордонних країнах. У структурі продажів в Україні лише 20% становить частка внутрішнього ринку, тоді як у світовій практиці дане співвідношення має протилежне значення [4], у Польщі, наприклад, внутрішній ринок охоплює близько 60 % продажів [10], як приблизно й у США.





Інакше кажучи, навіть такий слабоборозвинений внутрішній ринок орієнтований на купівельну спроможність населення виходячи з середньої заробітної плати, хоча діючою є медіанна заробітна плата на рівні лише ледве вище 2000 грн. До прямого експорту з України – продукції металургії, хімічної промисловості, сільського господарства, що вважалося благом у ще недавньому минулому при сприятливій торговельній кон'юнктурі, слід додати значний обсяг продажів на внутрішньому ринку, призначених для іноземців (виробничі активи, великогабаритні квартири й котеджі, дорогі автомобілі), а це – лише завуальований додатковий експорт.

Які можливості розширення внутрішнього ринку в Україні є при долі малого й середнього бізнесу у ВВП країни на рівні 5-6 %? З урахуванням тіньового характеру ведення малого бізнесу в країні частку зайнятого в ньому населення максимально оцінюють до 30 %. Основний вид діяльності – це торгівля, сфера послуг – ремонтні роботи, перукарські послуги, кафе й міні-готелі в курортних і пришляхових зонах, ремісництво, будівельний бізнес, що різко знизив обсяги останнім часом. У Європі більше 50% а в Америці – до 90% населення зайняте в малому бізнесі. У багатьох європейських країнах він тісно пов'язаний з великими корпораціями, які є його споживачами й формують замовлення [11]. У Польщі 48,4 % ВВП дають малі й середні підприємства [10].

Повернемося до формування споживача на внутрішньому ринку України. При настільки низькій заробітній платі розмір єдиного соціального внеску й податку із заробітної плати в Україні в сукупності досягають 69% від фонду оплати праці [12]. Це практично найбільше податкове навантаження на заробітну плату в Європі, де для більшості країн вона перебуває в межах 35-50 % [13].

Представимо наведені дані у вигляді графа на рис. 1, по осях якого розташовані значення розглянутих показни-

ків в %, а області їх зміни для закордонних країн обмежені жирними суцільними лініями, тоді як значення показників для України відбиті жирною пунктирною лінією. Граф наочно демонструє пряму залежність між часткою заробітної плати в собівартості продукції – $D_{зп}$, часткою внутрішнього ринку в загальному обсязі продажів – $D_{вн}$ і часткою малого бізнесу у ВВП – $D_{м}$ і зворотну залежність між даними показниками й рівнем сукупного податкового навантаження на заробітну плату $U_{под}$.

Граф наочно демонструє зазначені залежності для показників України: найвищий рівень податкового навантаження при найнижчих значеннях частки оплати праці в собівартості продукції, частки внутрішнього ринку в обсязі продажів і частки зайнятості населення в малому бізнесі. Тонкими переривчастими стрілками на рис. 1 показаний напрямок зміни величин розглянутих показників для України з метою поступового досягнення їх значень для закордонних країн.

Стає очевидним наступний приведений на рис. 2 ланцюжок інструментів соціально-економічного зростання в Україні, центральним інструментом якого є підвищення оплати праці в сфері виробництва продукції внутрішнього споживання.

Запуск даного інструмента вимагає погоджених дій законодавчого характеру, урядових рішень і рішучий заходів бізнесу в частині підвищення годинних ставок оплати праці, окладів, додаткових виплат із прибутку на фоні зниження податкового навантаження на оплату праці, введення прогресивної шкали оподаткування й оподаткування найбільших доходів. Регулятором того, щоб підвищення купівельної здатності населення не стимулювало зростання споживчих цін, повинен стати контроль над пропорційним ростом індексів збільшення маси заробітної плати в сфері виробництва продукції внутрішнього споживання й частки внутрішнього ринку в загальному обсязі продажів.

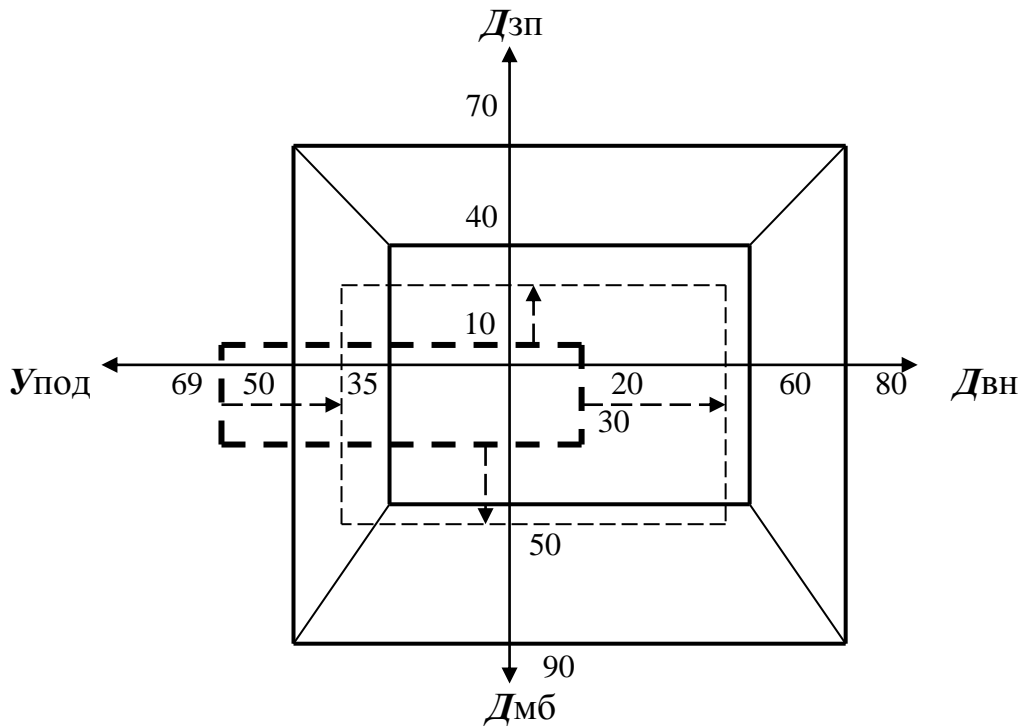


Рис. 1. Граф співвідношень соціально-економічних показників України й закордонних країн

Дзп – частка заробітної плати в собівартості продукції;
Двн – частка внутрішнього ринку в обсязі продажів;
Дмб – частка малого бізнесу в складі ВВП;
Упод – сумарний рівень податкового навантаження на заробітну плату;
жирний суцільний контур – область варіювання показників закордонних країн;
жирний переривчастий контур – значення показників для України;
тонкий переривчастий контур – напрямок змін показників для України.



Рис. 2. Ланцюжок інструментів соціально-економічного зростання в Україні





Висновки й перспективи подальших досліджень. Запуск наведеного механізму просування соціально-економічних показників України до рівня передових закордонних країн є необхідною базою, без створення якої розроблюваний у цей час Міністерством економічного розвитку й торгівлі України проект Державної програми активізації економіки країни на 2013-2014 роки не може бути успішним, як і багато інших заходів уряду, провал яких був обумовлений низькими доходами громадян, слабозрозвиненим внутрішнім ринком, дешевою робочою силою і як наслідок – найнижчим у Європі показником виробництва ВВП на душу населення.

Література

1. Гальчинський А. С. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць // Шляхом європейської інтеграції / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – С. 36–45.

2. Жаліло Я. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави [монографія] / Ярослав Анатолійович Жаліло // Національний інститут стратегічних досліджень. – К.: ДП «НВЦ Євроатлантика», 2009. – 336 с.

3. Лабінська Г. М. Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку України / Лабінська Г. М., Венгер Є. І., Соловій С. Б. // Сталій розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – № 3. – 2012. – С. 43–48.

4. Спасет ли Украину внутренний рынок? [Электронный ресурс] / Алексей Бакун, Ильдар Газизуллин // Международный центр перспективных исследований. – 2004. – Режим доступа: <http://www.icps.com.ua>.

5. Світовий досвід для України: взаємовідносини великого капіталу з владою і суспільством / О. Й. Пасхавер (керівник проекту), Л. Т. Верховодова, К. М. Агеєва // Центр економічного розвитку. – К.: CED, 2007. – 68 с.

6. Україна: шляхи відродження економічної свободи / О. Пасхавер (керівник проекту), Л. Верховодова, К. Агеєва, Д. Згортюк // Центр економічного розвитку. – К.: CED, 2010. – 142 с.

7. Ткаченко В. А. Соціально-економічна еволюція структурних зрушень в економічних системах [монографія] / В. А.

Ткаченко. – Дніпропетровськ: ДУЕП, Моноліт, 2008. – 256 с.

8. Національна доповідь: людський розвиток 2011 р. «Україна: на шляху до соціального залучення» / За ред. Е. М. Лібанової. – К.: ПРООН в Україні, Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи, 2012. – 124 с.

9. Дмитров А. Доля зарплати в себестоимости продукции в Украине – 6 процентов, в Европе – 40 процентов и выше [Электронный ресурс] / Андрей Дмитров. – Новый Севастополь. – 21.09.2012. – Режим доступа: <http://new-sebastopol.com>.

10. Польша как наиболее сильное звено ЕС во время финансового кризиса [Электронный ресурс] / ExRus.eu. Социально-экономический портал. – 18.01.2013. – Режим доступа: www.exrus.eu.

11. Сугак С. Малый бизнес в Украине занимает 5-6% ВВП – эксперт [Электронный ресурс] / Светлана Сугак // Наш продукт. Информационное агентство. – 22.03.2011. – Режим доступа: ianp.com.ua/ru/news/mind/read/9087.

12. Королевская будет платить пенсионерам из «зарплат в конвертах» [Электронный ресурс] / Украинская правда. – 17.01.2013. – Режим доступа: <http://www.prawda.com.ua/rus/news/2013/01/17/6981676/>.

13. Рейтинг стран по ставке налога на доходы граждан [Электронный ресурс] / Рейтинги – результаты исследований «РИА-Аналитика». – 06.07.2011. – Режим доступа: ria.ru/research_rating/20110706/398057054.html.

References

1. Galchinsky A. Strategia ekonomichnogo i socialnogo rozvytku Ukrainy (2004-2015) / Galchinsky A., Gejec V. // Shliahom europejskoi integracii / Galchinsky A., Gejec V. and others. – K.: IVC Derzkomstatu Ukrainy, 2004. – P. 36–45.

2. Zalilo Ja. Teoria ta praktyka formuvannia efektyvnoi ekonomichnoi strategii derzavy : monograph / Ja. Zalilo // National institute of strategic research. – K.: DP «NVC Euroatlantika», 2009. – 336 p.

3. Labinska G. Suchasni problemy socialno-ekonomichnogo rozvytku Ukrainy / Labinska G. and others // Stalyj rozvitok ekonomiki. Ukrainian scientific production magazine. – № 3. – 2012. – P. 43–48.

4. Spaset li Ukrainu vnutrennij rynek? : electronic recourse / A. Bakun, I. Gazizullin // International centre of perspective research. – 2004. – Access mode: <http://www.icps.com.ua>.

5. Svitovij dosvid dlia Ukrainy: vzajemovidnosyny velykogo kapitalu z vladoju i suspilstvom / O. Pashaver and others // The centre of economical development. – K.: CED, 2007. – 68 p.

6. Ukraina: shliahy vidrozdzenia ekonomichnoi svobody / O. Pashaver and others // The centre of economical development. – K.: CED, 2010. – 142 p.

7. Tkachenko V. Socialno-ekonomichna evolyucija strukturnyh zrushen v ekonomichnyh systemah : monograph / V. Tkachenko. – Dnipropetrovsk: DUEP, Monolit, 2008. – 256 p.

8. Nacionalna dopovid: liudskij rozvytok 2011 «Ukraina: na shliahu do socialnogo zaluchennia» / Za red. E. Libanovoi. – K.: PROON v Ukraini, Institute of demography and social research by M. Ptuha, 2012. – 124 p.

9. Dmitrov A. Dolia zarplaty v sebestoimosti produkcii v Ukraine – 6 %, v Eu-

rope – 40 % i vyshe : electronic recourse / A. Dmitrov. – New Sevastopol. – 21.09.2012. – Access mode: <http://new-sebastopol.com>.

10. Polsha kak naibolee silnoje zveno EC vo vremia fnsanovogo krizisa : electronic recourse / ExRus.eu. Social-economic portal. – 18.01.2013. – Access mode: www.exrus.eu.

11. Sugak S. Malyj biznes v Ukraine zanimaet 5-6% VVP – expert : electronic recourse / S. Sugak // Nash product. Informational agency. – 22.03.2011. – Access mode: ianp.com.ua/ru/news/mind/read/9087.

12. Korolevskaja budet platit pensioneram iz «zarplat v konvertah» : electronic recourse / Ukrainskaja Pravda. – 17/01/2013. – Access mode: <http://www.pravda.com.ua/rus/news/2013/01/17/6981676/>.

13. Reiting stran po stavke naloga na dohody grazdan : electronic recourse / Reitingi – rezultaty issledovanij «RIA-Analitika». – 06.07.2011. – Access mode: ria.ru/research_rating/20110706/398057054.html.

Колосов А. Н.

Методологическая цепочка инструментов социально-экономического роста в Украине

В статье анализируются показатели, выражающие долю заработной платы в себестоимости продукции, малого бизнеса – в ВВП страны, внутреннего рынка – в общем объеме потребления и уровень налоговой нагрузки на оплату труда в Украине в сопоставлении с показателями зарубежных стран. Разработана цепочка инструментов социально-экономического роста в Украине, основным звеном которой является повышение оплаты труда в сфере производства продукции внутреннего потребления за счет снижения налоговой нагрузки на заработную плату, стимулирования повышения оплаты труда в бизнесе, легализацию занятого населения в малом бизнесе и содействие его развитию.

Ключевые слова: социально-экономические показатели, заработная плата, налоговая нагрузка, внутренний рынок, малый бизнес, внутренний валовой доход.

Kolosov A. N.

Methodological tool chain of socio-economic growth in Ukraine

The paper analyzes the performance, expressing the share of wages in production costs, small businesses in the country's gross domestic product (GDP), the domestic market share of total consumption and the level of tax burden on labor in Ukraine in comparison with the indicators of developed foreign countries. Proposed a chain of instruments of socio-economic growth in Ukraine, the main element of which is to increase wages in the cost of products of domestic consumption by reducing the tax burden on wages, stimulation increases of pays in business, the legalization of the working population in the small business and contribute to its development.

Keywords: socio-economic indicators, wages, tax burden, the internal market, small business, gross domestic income.

Рецензент: Гончаров В. М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства та трудових ресурсів Луганського національного аграрного університету, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Goncharov V. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Department of Business Economics and labor recourses of Luhansk national agrarian university, Luhansk, Ukraine.

e-mail: vgonch@lnau.lg.ua

Стаття подана 28.01.2013 р.



ЭТНОНАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

В статье обосновывается целесообразность выделения этноэкономики как отдельного перспективного научного направления, в рамках которого исследуются особенности социально-экономического поведения различных наций, народностей и этносов. Проанализирована северная специфика России, которая во-многом определяет необходимость осуществления повышенного государственного регулирования воспроизводственных процессов. Охарактеризованы особенности национальной психологии русских – общинность, патернализм и государственность, которые обязаны своим появлением историческим факторам и специфике природно-географических условий обитания данного этноса.

Ключевые слова: этноэкономика, перспективное научное направление, социально-экономическое поведение, этнонациональные особенности.

Постановка проблемы. Целенаправленное изучение различных наций и народностей в рамках различных наук ведется уже достаточно давно. Наряду с особенностями исторического развития разных народностей постепенно выявляются общие законы и закономерности функционирования этносов, определяются экономические, социальные, демографические и экологические факторы их существования. Важную роль при этом играет анализ взаимосвязи этнических и социально-экономических процессов, исследование национальных особенностей экономического поведения. При изучении этой проблемы выделяют несколько принципиально различных точек зрения.

В соответствии с марксистским подходом и, прежде всего, учением о базисе и надстройке, а, также учитывая связь с законом соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил этнические процессы определяются степенью развитости производственных отношений, которые в свою очередь зависят от характера и уровня производительных сил.

Анализ последних исследований и публикаций. В учении М. Вебера просматривается прямо противоположный подход: один из важнейших элементов существования этноса-идеология (в работах М. Вебера речь идет прежде всего о протестантской этике) - в значительной степени определяет уровень развития экономики и производственных отношений.

Как показывают различные исследования, истина, что называется, лежит по-середине.

В частности, об этом свидетельствует анализ так называемых традиционных восточных обществ, где, как известно, психология проживающих в них народностей отличается крайним консерватизмом, вследствие чего новации ими воспринимаются с большим трудом. Кстати, даже в ортодоксальном марксизме можно выделить несколько особняком стоявшую концепцию об азиатском способе производства, в которой несмотря на характерный для этой формы марксизма экономический детерминизм по существу констатировалась определяющая роль азиатских традиций и восточной психологии в процессе влияния их на характер и уровень развития производственных отношений. Таким образом, целесообразнее, на наш взгляд, искать не первопричину в цепочке "производительные силы - производственные отношения - этнос", а изучать взаимодействие и взаимовлияние различных составляющих этой цепочки.

В частности, большое значение имеет исследование влияние национальной психологии на экономику и наоборот. Так, уже Дж. М. Кейнс отмечал, что на поведение в сфере экономики заметное влияние оказывают особенности национальной психологии. В своем основном научном труде "Общая теория занятости, процента и денег" он писал, что англичане, например, делают инвестиции в основном ради ожидаемого дохода, тогда как американцы,



инвестируя капитал, руководствуются в основном ожиданиями повышения его ценности (т. е американцы проявляют повышенную склонность к спекуляции и менее тяготеют к прогнозам ожидаемого фактического дохода).

Многие исследователи выделяют также характерные для других этносов и серьезно влияющие на состояние экономики черты национальной психологии, скажем, для русских такие, как общинность, государственность и патернализм, которые в значительной мере определяют инерционную составляющую проводимых в последнее время у нас в стране рыночных реформ [2]. В свою очередь немцы - покупатели печатного материала необычайно придирчивы к его качеству, поэтому типографии там используют самую высококачественную печатающую технику. Одной из форм проявления в экономике исторических и национально-психологических особенностей японцев, во многом обусловленных конфуцианским учением как идеологической основой их жизненного уклада, как известно, являются пожизненный найм и ограничения увольнений рабочих, в связи с чем японские фирмы с большой осторожностью осуществляют прием новых кадров к себе на работу и активно автоматизируют производство. Подобных примеров взаимовлияния традиций и национальной психологии на эффективность функционирования социально-экономической системы можно привести еще очень много.

Цель статьи – анализ этнонациональных особенностей социально-экономического поведения.

Изложение основного материала исследования. Необходимость интеграции экономики и психологии привела к тому, что уже несколько десятилетий весьма продуктивно развивается такое научное направление как экономическая психология. Однако при необходимости изучения взаимосвязи функционирования этноса и общественного воспроизводства оставаться лишь в рамках экономической психологии совершенно недостаточно, так как национальная психология - лишь один из элементов этносов, которые также еще от-

личаются друг от друга традициями, обычаями, идеологией, культурой и пр.

Учитывая, что этнос - понятие более широкое, чем национальная психология, целесообразно, на наш взгляд, наряду с экономической психологией развивать и такое научное направление, как этноэкономика, в рамках которого найдут разрешение проблемы определения взаимосвязи этнических и экономических процессов и отношений, выявление этнических особенностей экономического поведения, в том числе рыночной адаптации разных наций и народностей. Иначе говоря, этноэкономика - это наука о взаимосвязи и взаимовлиянии, которое оказывают традиции, обычаи, культура, психология, идеология, религиозные воззрения различных этносов на характер и уровень развития производительных сил и производственных отношений. Как видим, в данном определении по сравнению с ортодоксальным марксизмом с самого начала отвергается всеобщность и обязательность первичности экономических процессов по отношению к этническому. Как уже отмечалось, можно привести огромное число примеров, когда в роли первопричины выступают не экономические явления, а особенности этноса.

Например, анализируя причины того, что некоторые национальные фирмы вышли в мировые лидеры, специалисты нередко выделяют национальные пристрастия, вследствие чего к товарам этих фирм покупатели предъявляют повышенные требования [3]. Так, с давних пор японцы используют фотографию, чтобы запечатлеть моменты путешествий и важные события семейной жизни, - традиция эта началась задолго до второй мировой войны. Поэтому японцы чрезвычайно разборчивы при покупке фото- и киноаппаратуры, благодаря чему японские фирмы в этой отрасли вышли в мировые лидеры. Японцы также уделяют большое внимание письменным принадлежностям, поскольку до недавнего времени почти все документы в Японии были рукописными (создать пишущую машинку с японским шрифтом практически невозможно, и каллиграфия была для образованного и культурного человека обязательна). Японские фирмы





особенно активно совершенствовались письменные принадлежности - и вышли в мировые лидеры.

Англичане, в свою очередь, любят заниматься садоводством, и английские фирмы, выпускающие садово-огородный инвентарь, - вне конкуренции. Американцы проявляют необычный интерес к отдыху и развлечениям, как-то: спорту, кино, телевидению, музыке, что в большой степени объясняет лидерство США в этой области. Итальянцы, как известно, разборчивы, когда дело касается одежды, кулинарии и скоростных машин, и в этих областях Италия добилась мирового успеха. Традиционно заботливое отношение к инвалидам в Швеции привело к возникновению целой отрасли, изготавливающей товары для инвалидов, которая постепенно превращается в весьма значительную отрасль на мировом рынке. Огромная любовь немцев к машинам и скоростной езде во многом обусловила успех Германии на мировом рынке в производстве мощных, скоростных и долговечных автомобилей.

Как можно видеть, данные примеры свидетельствуют о том, что те или иные особенности этноса являются основой развития определенных отраслей и видов производств, что противоречит концепции экономического детерминизма. Правда, следует добавить, что и в марксистском учении предусматривалась активность надстройки по отношению к базису. Более того, национальные традиции и пристрастия обычно возникают лишь тогда, когда появляются для этого материальные условия и предпосылки (например, в вышеприведенном примере о повальном увлечении японцев фотографироваться как о национальной пристрастии следует заметить, что для его реализации необходимым условием является существование предприятий по изготовлению фотоаппаратов). Причем, как правило, национальные пристрастия выступают не только как причина, но и следствие наличия в соответствующей стране хорошо развитой отрасли. Поэтому будет более правильно с методологической точки зрения, если говорить о взаимосвязи экономических и этнических процессов при некотором первенстве эко-

номических, причем в каждом конкретном случае о форме взаимосвязи что-либо можно утверждать лишь после ее тщательного изучения [1].

Следует учитывать также и то, что различные элементы этноса - пристрастия, традиции, верования, идеология и пр. - обычно являются следствием длительной эволюции и результатом действия исторических сил, а также внешних условий. Приведем следующий пример. В Японии лето жаркое и влажное, поэтому без кондиционера в доме не обойтись. Однако квартиры здесь в жилых домах в основном небольшие и поэтому громоздкий и шумный кондиционер неприемлем. Этот факт, а также дороговизна электроэнергии подтолкнули японские фирмы к тому, чтобы первыми внедрить экономичные роторные компрессоры в кондиционерах. Таким образом, особенности проживания основной массы японцев во многом способствовали тому, что в производстве бытовых кондиционеров на рынках многих стран прочно утвердились японские фирмы, выпускающие компактные и малозумные агрегаты. Сказанное справедливо и в отношении многих других товаров бытового назначения. Иначе говоря, привередливым японцам нужен легкий, компактный и многофункциональный товар, подходящий для условий жизни в Японии. Как можно видеть, ставшая национальной традицией в значительной степени обусловлена особенностями жилищных и бытовых условий японцев.

Уже упоминавшиеся выше особенности национальной психологии русских - общинность, патернализм и государственность также во многом обязаны своим появлением историческим факторам и специфике природно-географических условий обитания данного этноса. Так, очевидно, что огромные размеры территории России и экстремальные условия хозяйствования (напомним, что около 70 % территории страны относится к зоне Севера) в значительной мере обусловили необходимость повышенного участия государственных органов власти в жизнедеятельности российского общества, так как необходимо было содержать огромную армию, мили-

цию, развивать производственную и социальную инфраструктуру - а все это даже в странах с развитой рыночной экономикой, как известно, является "епархией" государственного сектора. Северные, экстремальные условия хозяйствования оказывают особенно при рыночных отношениях серьезное сдерживающее влияние на развитие экономики, что проявляется в повышенных затратах на добычу и производство единицы продукции (например, затраты на добычу тонны нефти в северных регионах страны в среднем в 3-4 раза выше, чем в относительно "комфортных" по природно-климатическим условиям районах), в более высоком минимальном прожиточном уровне и уровне потребительской корзины и т.п. Однако на Севере сосредоточены огромные запасы природных ресурсов, поэтому этот регион жизненно важен для развития экономики страны. Северная специфика России также во-многом определяет необходимость осуществления здесь повышенного государственного регулирования воспроизводственных процессов (кстати, в странах с развитой рыночной экономикой - например, в Канаде, в отношении производственно-хозяйственной деятельности, ведущейся в регионах зоны Севера, со стороны государственных властных структур осуществляется разнообразная протекционистская политика [4]). Вышеперечисленные, а также ряд других условий и факторов (среди которых - внешняя военная угроза, одно из лидирующих положений страны в мировой политике и пр.) и обусловили значение государственности в национально-историческом развитии русского этноса. Другая национальная черта русских - общинность также связана с особенностями исторического развития страны и, прежде всего, с многовековым существованием крестьянских общин (вспомним, с каким ожесточением со стороны общинных крестьян пробивала себе дорогу столыпинская реформа в царской России, нечто подобное можно было наблюдать со стороны колхозников в отношении новоявленных фермеров и в первые годы рыночной реформы в нашей стране), а также с длительным существованием социалистических произ-

водственных отношений. В период социализма у советских граждан целенаправленно формировалась коллективистская психология, во многом обусловленная существованием общенародной собственности, проявляющейся в двух формах - государственной и колхозно-кооперативной.

Именно общинность и патернализм (надежда на то, что государство разрешит все проблемы) являются, на наш взгляд, важнейшими инерционными социально-психологическими факторами, сдерживающими в России развитие рыночных реформ. Они же вкупе с необходимостью усиленного по сравнению со многими другими странами государственного регулирования воспроизводственных процессов в значительной степени определяют и специфику формирования российской модели развитой рыночной экономики. Кстати, другие известные национальные модели рынка - шведская, японская, канадская, американская и пр. также во многом обусловлены особенностями исторического и культурно-психологического развития соответствующего этноса. Например, японская, южнокорейская и китайская модели рыночной экономики определенно связаны с историческим прошлым этих стран Азии, особенно с такими чертами азиатского способа производства, как: с восточным деспотизмом (беспредельной властью императора, хана, их наместников и сатрапов); практическим отсутствием частной собственности на землю, на систему водоснабжения и на инфраструктуру, которые находились в собственности государства; соединением власти с собственностью, вследствие чего правитель становился верховным собственником, а экономика превращалась в атрибут политического господства - все это безмерно усиливало центральную политическую власть; с наличием многочисленной и коррумпированной кастой чиновников, грабивших народ; с предпринимателями, которые в силу обстоятельств предпочитали сферу обращения - торговлю, ростовщичество, обслуживание властителей.

В процессе реформирования своей экономики и формирования развитых рыночных отношений правительственные





структуры Японии, Южной Кореи и Китая не пошли по пути всеобщей либерализации хозяйственной деятельности, как это сделало правительство Е. Гайдара в России, взявшее на вооружение монетарную модель, а учли специфику азиатского способа производства. Это выразилось в том, что в этих странах на начальном этапе процесса рыночного реформирования государственные органы усиленно контролировали течение социально-экономических преобразований, более того, в них в отличие от России по-прежнему осуществляется планирование воспроизводственных процессов на макроуровне и с этим во многом связывают высокие темпы роста экономики в этих странах. Поскольку исследователи в качестве исторических центров азиатской организации общества обычно наряду с Китаем, Египтом, Междуречьем, Японией и Средней Азией называют также и Россию (Московское царство времен Ивана IV, также как и последующих правителей явно тяготело к восточным деспотиям), у нас в ходе рыночного реформирования также не стоит уповать только лишь на классические монетаристские методы. Учитывая, что подобное общественное устройство обнаруживает устойчивость и удивительную жизнестойкость, а обычаи азиатского общества проступают через пласты реформ и революций, без усиленного государственного вмешательства в осуществление переходных процессов привить в российском обществе в широких масштабах свойственный развитым рыночным отношениям индивидуализм вряд ли удастся. Иначе говоря, поскольку Россия - евроазиатская страна, монетарные принципы, которые достаточно успешно были воплощены в жизнь в ряде стран Восточной и Центральной Европы у нас подобным образом вряд ли могут быть эффективно реализованы (поэтому важнейшим практическим значением этноэкономики является изучение национальных особенностей социально-экономического поведения в условиях рынка, т. е. иначе говоря, изучение особенностей приспособления разных этносов к рыночным отношениям). Следует учитывать также и то, что в России этнические русские состав-

ляют 83 % населения страны (правда еще 25 миллионов русских проживают за ее пределами), остальные нации и народности, проживающие на ее территории, рыночные реформы переживают по-своему, поэтому нужно учитывать территориальную специфику [5]. Так, например, у удмуртов по сравнению с русскими в условиях сильного экономического кризиса и высокого уровня безработицы (последние несколько лет Удмуртская Республика занимает среди всех регионов Урала первое место по уровню безработицы) гораздо сильнее проявляется привязанность к сельской местности, что выражается в существенном сокращении традиционного оттока населения в города из сельской местности и даже в преобладании у удмуртов тех, кто в последнее время переехал на постоянное местожительство в сельскую местность. Причем основную часть рабочего времени они проводят на работах в личных подсобных хозяйствах, а не в коллективных. У русских, проживающих в Удмуртии, ситуация прямо противоположная, т. е. иначе говоря, процесс рыночной адаптации у разных наций протекает неоднозначно (учитывая актуальность проблемы выявления особенностей социально-экономического поведения разных наций и народностей страны в условиях различных общественных систем необходимо в ряде научных дисциплин этноэкономике, национальной экономике развивать региональные разделы).

Таким образом, не только характер и уровень развития производительных сил и производственных отношений оказывают влияние на процесс формирования этноса, но и особенности последнего существенно влияют на динамику социально-экономических отношений. Например, в Швеции существует традиция сотрудничества среди прямых конкурентов в различных отраслях промышленности (особенно в сталелитейной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной). Так, шведские компании, занятые производством бумаги, сотрудничали в течение некоторого периода в установлении экспортных цен. Такое поведение объясняется особенностями социального строя и системы профессио-

нальной подготовки (образно выражаясь, шведов учат сотрудничать, а не конкурировать). Это приводит к позитивным результатам в производственных отношениях по вертикали и во взаимоотношениях со смежными отраслями, однако существенно сдерживает развитие внутренней конкуренции, так необходимой для некоторых важных типов нововведений. В результате Швеция не преуспевает в отраслях, где требуются быстрое реагирование и частая смена продукции.

В определенном смысле похожая социально-психологическая ситуация наблюдается и в Германии. Клиенты во многих отраслях, в которых преуспевает Германия, являются консервативными и настороженно относятся к новым продуктам. Поэтому немецкие фирмы редко преуспевают в отраслях с коротким жизненным циклом товара (менее 3-5 лет) или потребностью в агрессивном маркетинге. Другой областью постоянной слабости послевоенной Германии является образование новых деловых предприятий. Здесь банкротство получает очень громкую и негативную общественную реакцию, в результате боязнь риска крайне велика и люди не желают все ставить на новое предприятие. Здесь плохо развит и рынок рискованных капиталов. Активное нежелание идти на риск характерно и для большинства швейцарцев в связи с высоким уровнем благосостояния. В результате Швейцария испытывает недостаток необходимых для создания новых предприятий условий в связи с отсутствием рискованного капитала.

Итальянцы, напротив, по складу характера любят рисковать, многие отличаются индивидуализмом и стремлением к независимости. Значительная часть итальянцев полна решимости создать свою собственную компанию. И хотя здесь по этой причине уровень банкротств весьма велик, итальянцы в отличии от немцев не делают из этого трагедии (вполне допустимым считается, если за свою жизнь владелец дважды становился банкротом). В результате в Италии очень развит малый бизнес, причем чтобы сохранить свое место на рынке, итальянские фирмы должны постоянно иметь новые модели продукции. По-

этому в Италии имеется огромное количество модификаций продукции. Например, в торговле мебелью здесь существует обилие великолепных магазинов, многие из которых специализируются исключительно на одном виде мебели: для ванных комнат, кухонь, офисов.

Другой отличительной чертой итальянской экономики является наличие между многими фирмами сильных семейных и клановых связей. Сделки с поставщиками и покупателями здесь в большей степени основываются на личных взаимоотношениях и характеризуются их долговременностью. Каналы сбыта за рубежом у многих итальянских фирм также зависят от личных связей, в связи с чем направления экспорта могут существенно изменяться со сменой приоритетов предпринимателей. Таким образом, многие итальянцы не любят работать в системе иерархического подчинения, а отдают предпочтение собственным либо связанным дружественно-родственными отношениями компаниям.

Итак, мировой опыт свидетельствует, что каждая страна преуспевает в основном в тех отраслях, которые в наибольшей степени отвечают ее исторически сложившимся условиям и национальному характеру. В Италии это модная одежда и мебель, в США - финансы и шоу-бизнес, в Швейцарии - банковское дело и фармацевтика (в Швейцарии использование трав в медицинских целях имеет давнюю традицию и хорошо гармонирует со швейцарской заботой о здоровье, поэтому в этом сегменте рынка швейцарские покупатели представляют собой хороший испытательный полигон в отношении рыночной привлекательности товара, а швейцарская компания по производству конфет с добавками лекарственных трав "Рикола" вышла на международный уровень и представляет собой хороший пример выбора такого сегмента, который использует национальные преимущества). Развитие этих базовых для данных стран отраслей и видов производств в соответствии с принципом мультипликатора служит стимулом для развития и многих других отраслей, в связи с чем народное хозяйство начинает с





определенного момента функционировать как единый комплекс и экономика в целом быстро и динамично развивается (таким образом, учет национально-психологических и исторических особенностей развития стран с развитой рыночной экономикой увязывается с известной теорией экономического ядра).

В этой связи заметим, что в последнее время все больший интерес представляет исследование проблем национальной экономики (в вузах даже появились учебные курсы с таким названием), когда выявление особенностей общественного воспроизводства в той или иной стране неизбежно увязывается со спецификой географических, исторических, религиозных, культурных, психологических факторов и условий проживания соответствующего этноса (возвращаясь к анализу опыта швейцарцев в этой связи следует отметить, что поскольку Швейцария соединяет в себе несколько культур, фирмы этой страны получают уникальную возможность в области удовлетворения потребностей в продукции и поэтому неудивительно, что французская часть Швейцарии, также как и сами французы, тяготеет к потребительским товарам, тогда как немецкая часть является местом изготовления многих видов оборудования точного машиностроения и размещения компаний химического направления - производств, являющихся приоритетом национального развития у немцев). Причем, поскольку классические рыночные теории в среднем имеют дело с так называемым экономическим человеком (что в целом годится для немцев, англичан и большинства других европейских этносов), тогда как в России очень много неэкономических людей, у нас в процессе социально-экономического реформирования часто не срабатывают традиционные либеральные методы. Следует учитывать также и то, что в России живут около ста наций и народностей, поведение которых может еще сильнее отличаться от рыночных стереотипов, чем даже у русских.

Еще известный историк В. О. Ключевский в своих работах отмечал, что короткое русское лето, изменчивость погоды, трудности борьбы с суровой действитель-

ностью порождают неуверенность в себе. В среднем россиянин замкнут и осторожен, ему трудно с достоинством выдержать успех, в числе свойств нашего народа можно назвать также выносливость, терпение и смирение. В характере русского человека просматривается преобладание эмоционального начала над рациональным, несомненный и многообразный художественный талант. Возможно из-за этого россиянина порой посещает отрешенность от всего мирского, а также увлечение религиозной мистикой и ожидание "чуда". Еще одной примечательной особенностью русских явилось сохранение азиатских корней в культуре, которая становилась все более европейской. Однако европейское влияние в основном носило общегуманитарный характер, что, скорее всего, было обусловлено общностью христианских религий. В области же политических и экономических структур азиатское наследие сохранялось. В значительной мере из-за этого производство в России топталось на низком техническом уровне, экономический рост в основном носил экстенсивный характер и стимулировался принуждением, жестокостью властей, а уровень жизни основной массы населения был весьма низок. Из-за последствий азиатского способа производства Россия позже вступила на путь индустриального развития. Подобным образом можно охарактеризовать особенности других этносов и определить степень их влияния на воспроизводственные процессы.

Как видим, приведенные особенности русского этноса не связаны только лишь с национальной психологией. Поэтому наряду с экономической психологией целесообразно появление этноэкономики - нового научного направления, в рамках которого выявляются общие законы взаимовлияния социально-экономических и этнических процессов, а также определяются национальные особенности социально-экономического поведения (в том числе и рыночной адаптации) и взаимосвязи каждого этноса с эффективностью общественного воспроизводства той страны, где этот этнос обитает (заметим, что термин "этноэкономика" может быть и не самый удачный, однако вопрос о названии научного

направления носит больше филологический характер). Понятно, что этноэкономика связана тесным образом с рядом других научных дисциплин, таких как, этнография, история, экономическая психология, национальная экономика. Тем не менее, этноэкономика имеет собственный предмет исследования, отличный от предмета исследования иных научных дисциплин, в том числе и тесно связанных с ней. Поэтому этноэкономика имеет право существование в виде отдельного научного направления, развитие которого может оказать серьезное влияние на многие теории (например, теорию стоимости, маржинализм и пр.). Вполне возможно, что имеет смысл подобным образом определить и область исследования и таких научных дисциплин, как этносоциология, этноэкология, этнотехнология и пр. В качестве важнейшего и крайне актуального раздела этноэкономики при этом следует выделить тот, в рамках которого исследуются проблемы взаимосвязи этнических процессов и процессов реформирования экономики, процессов рыночной адаптации разных этносов (причем это актуально не только для России, но и многих других постсоциалистических государств), что должно повысить эффективность трансформационных рыночных преобразований и помочь выбрать оптимальную стратегию социально-экономического развития страны и ее различных регионов. Последнее особенно важно, так как из 89 субъектов Федерации в России 21 - это республики с многонациональным населением, причем экономическое поведение разных этносов может сильно отличаться от рыночных стандартов, поэтому крайне важно в этноэкономике развивать региональные разделы.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Серьезное влияние этноэкономика наверняка окажет и на различные экономические теории, особенно на такие, как маржиналистские концепции, в частности, на теорию предельной полезности. Возникновение теории предельной полезности в значительной мере было обусловлено синтезом экономических и психологических концепций. В основных постулатах этой теории предполагается некое усредненное рыночное поведение человеческого индивидуума, однако в реальности поведение людей может существенно отличаться от усредненного. Отклонения в человеческом поведении зави-

сят от многих факторов, в том числе от особенностей культуры, уровня образования, индивидуальных психологических особенностей и т. п. Но наряду с индивидуальными поведенческими отличиями можно выделить и особенности поведения целых этносов, отличающие их от некоего среднего.

Чтобы охарактеризовать это абстрактное среднее поведение, как правило, используют не менее абстрактное понятие "экономический человек", под которое с определенной натяжкой может быть отнесено экономическое поведение ряда классических рыночных (т. е. с вековыми рыночными традициями) нации - немцев, англичан и пр. Однако к этой группе может быть отнесена лишь небольшая часть проживающих на Земле этносов, в частности, усредненное поведение в так называемых традиционных восточных обществах очень сильно отличается от классически рыночного. Даже у русских многие исследователи отмечают наличие значительного числа неэкономических людей, что оказывает существенное влияние на характер и динамику осуществляемой у нас в стране рыночной реформы (отмечают, что психологию русских отличают общинность, патернализм и государственность).

Поскольку на усредненное экономическое поведение существенное влияние оказывают особенности идеологии, культуры, религии, психологии различных этносов имеет смысл, на наш взгляд, осуществить исследование по вопросу истинности основных положений маржиналистской концепции сквозь призму учета специфики этнического поведения в сфере экономики. Причем при проведении такого рода исследований помимо этнических особенностей следует учитывать также и другие условия и факторы. В частности, поведение как отдельного индивидуума, так и целого этноса зависит от конкретных социально-экономических условий, таких, как фаза кризиса или подъема экономики, половозрастной структуры общества (и, прежде всего, определения удельного веса лиц пенсионного возраста и молодых), выявления доли больных, в том числе с психическими отклонениями и т. п. Поэтому учет не только этно-психологических, но и социально-экономических факторов и условий может оказать серьезное влияние на истинность некоторых выводов и результатов маржиналистской теории.



Литература

1. Павлов К. В. Патологические процессы в экономике. – М.: Магистр, 2009. – 461 с.
2. Региональное программирование в развитых капиталистических странах. – М.: Наука, 1973. – 328 с.
3. Буржуазная региональная теория и государственно-монополистическое регулирование размещения производительных сил. – М.: Мысль, 1981. – 254 с.
4. Государство и экономика Канады / Отв. ред. Л.А. Баграмов. М.: Наука, 1986. – 320 с.
5. Плисецкий Е.Л. Территориальные различия российской экономики и общества. // Региональная экономика: теория и практика. – 2012. - № 24. – С.2-12.

Павлов К. В.

Етнонаціональні особливості соціально-економічної поведінки

У статті обґрунтовується доцільність виділення етноекonomіка як окремого перспективного наукового напрямку, в рамках якого досліджуються особливості соціально-економічної поведінки різних націй, народностей і етносів. Проаналізована північна специфіка Росії, яка визначає необхідність здійснення підвищеного державного регулювання відтворювальних процесів. Охарактеризувати особливості національної психології росіян - общинність, патерналізм і державність, які зобов'язані своєю появою історичним факторам і специфіці природно-географічних умов проживання даного етносу.

Ключові слова: етноекonomіка, перспективний науковий напрям, соціально-економічна поведінка, етнонаціональні особливості.

Pavlov K.

Ethnonational features socially-economic behaviour

Expediency of allocation of ethnoeconomy locates in article as separate perspective scientific direction within which features of social and economic behavior of the various nations, nationalities and ethnoses are investigated. Northern analyzes the specificity of Russia, which in many ways defines the need for increased government regulation of reproduction processes. Oharakterizirovaniy especially Russian national psyche - the community, and state paternalism, which owe their existence to historical factors and the specific natural and geographic habitat of this ethnic group.

Keywords: ethnoeconomy, perspective scientific direction, social and economic behavior, ethnonational features.

Рецензент: Нусратуллин В. К. – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе Института экономики и социологии Уфимского центра Российской Академии наук, г. Уфа, Российская Федерация.

Reviewer: Nusratullin V. – Professor, Ph.D. of Economics, Deputy Director for Research of the Institute of Economics and Sociology, Ufa Centre of the Russian Academy Sciences, Ufa, Russian Federation.

e-mail: nvk-ufa@rambler.ru

References

1. Pavlov K. V. Pathological processes in the economy. – M.: Master, 2009. – 461 p.
2. Regional programming in the developed capitalist countries. – M.: Nauka, 1973. – 328 p.
3. The bourgeois theory and regional state-monopoly regulation of the distribution of productive forces. – M.: Thought, 1981. – 254 p.
4. The State and the Canadian economy / Ed. Ed. L.A. Bagram. – M.: Nauka, 1986. – 320 p.
5. Plisetsky E.L. Regional differences in the Russian economy and society // Regional Economics: Theory and Practice. – 2012. - № 24. – P. 2-12.

Стаття подана
15.02.2013 р.



ІНФОРМАЦІЙНІ СКЛАДОВІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ВИЩОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ

Визначено найбільш значимі з позиції глобалізації інформаційні складові інвестиційної привабливості вищої професійної освіти, а саме інвестиційний клімат, інвестиційний потенціал, зовнішні ризики інвесторів та специфічні групи ризиків для освітніх проектів. Основні інформаційні складові інвестиційної привабливості вищої професійної освіти повинні базуватися на механізмі взаємодії ринку праці та сфери освіти. Запропоновано класифікацію інвестицій корпорацій і приватних осіб в освіту за поєднанням суб'єкта, об'єкта, способу і цілей інвестування.

Ключові слова: освіта, вища професійна освіта, інвестиції, інвестиційна привабливість, інформаційний потенціал, інформаційна складова.

Постановка проблеми. Сучасний стан проблем ефективності української освіти відображає посилення протиріччя між зростаючими вимогами суспільства до моральності та інтелекту людини і фактичним рівнем освіти та розвитку випускників ВНЗ. За цих умов принципового значення набуває пошук нових підходів до підвищення ефективності організації та управління вищою освітою з орієнтацією на її якісні аспекти. Якість, конкурентоспроможність професійної освіти мають визначальне значення для успішного розвитку України.

Сьогодні понад половини українських громадян віддають перевагу вищій освіті. Ще більш істотним фактом стало ставлення роботодавців, які трактують вищу освіту як нормальний ступінь соціалізації, тобто як підтвердження наявності деякого мінімуму компетенції. Разом із тим для багатьох державних діячів і громадськості країни стало очевидним, що виживання національної економіки неможливо без формування інтелектуальної еліти нового покоління, здатної поєднати широку гуманітарну ерудицію з високою компетентністю в освоєнні засобів та інструментів продуктивної діяльності. Таким чином, сьогодні нова якість професійної освіти є найбільш привабливим для інвестицій з боку всіх співучасників освітньої діяльності [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти фінансового забезпечення в контексті реформування освітньої галузі в Україні досліджувались у працях відомих вітчизняних науковців, а

саме В.Г.Кремень [2], В.М.Андрієнко [3], О.В.Фінагіна [3], Л.О. Пономаренко [3], О.В.Захарова [4], І.В. Ільїнський [5]. Відзначені автори стверджують, що інвестиції в освіту є основним напрямом інвестицій в людський капітал як основу розвитку України. Але питання відносно розробки ефективної стратегії (концепції) формування інвестиційної привабливості вищої освіти достатньо не були досліджені, що обумовило необхідність її розгляду.

Метою статті є визначення основних інформаційних складових інвестиційної привабливості вищої професійної освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні методології у сфері освітньої діяльності передбачають, що «перехід людства в нову постіндустріальну епоху зажадає змін системи освіти протягом декількох десятиліть, і вони будуть більш кардинальними, ніж всі попередні, що пройшли за триста з гаком років» [6]. Науковці вказують такі причини такої інтенсивності змін.

По-перше, постіндустріальне суспільство викликало до життя новий клас - освічених людей (або високоінтелектуальних освічених службовців). Цей новий клас в США, Японії і розвинених країнах Європи становить понад половину зайнятого населення. Виникло товариство «інтелектуальних службовців», для яких праця стає способом самовираження, що викликає необхідність безперервного вдосконалення професійних якостей, у тому числі вмінь самоорганізації та саморозвитку.





По-друге, економічний і соціальний розвиток в Європі за останні десятиліття показав необхідність у визначенні міжнародних критеріїв, які висуваються сьогодні до освіти і професійній підготовці. Це - міжнародна новація в освіті. Болонська декларація про вищу освіту (1999 р.) ознаменувала початок нового витка співпраці в цій галузі. Таким чином, перед вітчизняною системою вищої освіти виник якісно новий виклик - використовувати «болонський формат» для радикальної її реорганізації у відповідності із принципами розвитку міжнародного освітнього простору.

По-третє, група вчених ще у 1978р. у доповіді Римському клубу звернула увагу на факт неадекватності принципів традиційного навчання вимогам сучасного суспільства. Це означає відмову від розуміння освіти як отримання готового знання. На зміну приходить нове розуміння освіти як надбання особистості, а це змінює весь устрій освітньої діяльності. Вітчизняні аналітики також підтверджують необхідність кардинальних змін і, насамперед, у сфері вищої освіти, обумовлених таким: щорічно з'являються нові спеціальності, і система освіти, заснована тільки на «парадигмі знання», в принципі не може наздогнати цей процес; людина, що відповідає вимогам новітнього часу, змінює фах протягом трьох-п'яти років і навіть частіше; згідно з вибірковою аналізом статистики кар'єр, успіх у тій чи іншій сфері діяльності практично не залежить від спеціальності, вказаній у ВНЗ.

Потужним імпульсом у значному прискоренні інвестиційних процесів став інтенсивний розвиток комунікацій. Саме інформаційна складова є каталізатором світової економіки, надаючи їй наскрізного характеру. Тому формування інвестиційної привабливості ВНЗ під якою розуміється набір якісних характеристик, що роблять його об'єктом безпечних і вигідних вкладень для інвесторів, з точки зору комунікаційних завдань передбачає досягнення таких параметрів: інформаційна відкри-

тість і відповідальність прийнятим стандартам розкриття інформації; ясне стратегічне позиціонування стратегічних та поточних завдань ВНЗ; відмінна корпоративна репутація.

Інформаційна складова підвищила свій статус за сучасних умов, оскільки вона є елементом прийняття рішень. Невірні рішення створюють загрозу розвитку будь-якої держави, будь-якій організації. Чим складніше система, тим більш складні механізми задіяні в ній для формування рішення. Основні інформаційні складові інвестиційної привабливості вищої професійної освіти, на думку автора, повинні базуватися на механізмі взаємодії ринку праці та сфери освіти (рис. 1).

Інформаційна складова інвестиційної привабливості володіє достатнім ступенем активності, щоб стимулювати зміни в рамках не тільки інформаційного простору вищої професійної освіти, а й інших просторів, зокрема, ринку праці, що стає основою для здійснення переходів між ними. Інформаційна складова, з одного боку, створює базис для прийняття рішень, що мотивує відповідні зміни в реальному просторі після введення потрібних змін в інформаційному просторі. З іншого, вона сама по собі є базисом для функціонування тих чи інших організаційних структур. Наведений на рис. 1 перелік інформаційних складових інвестиційної привабливості вищої професійної освіти не є повним. Для виявлення основних (базових) інформаційних складових інвестиційної привабливості вищої професійної освіти необхідно надати визначення наведеної категорії, а також виявити складові інвестиційного процесу розвитку вищої професійної освіти.

Інвестиційна привабливість освіти – це властивість системи освіти як сектора національної економіки бути привабливою для інвесторів та інвестицій з метою отримання прибутку та досягнення позитивного соціального ефекту.

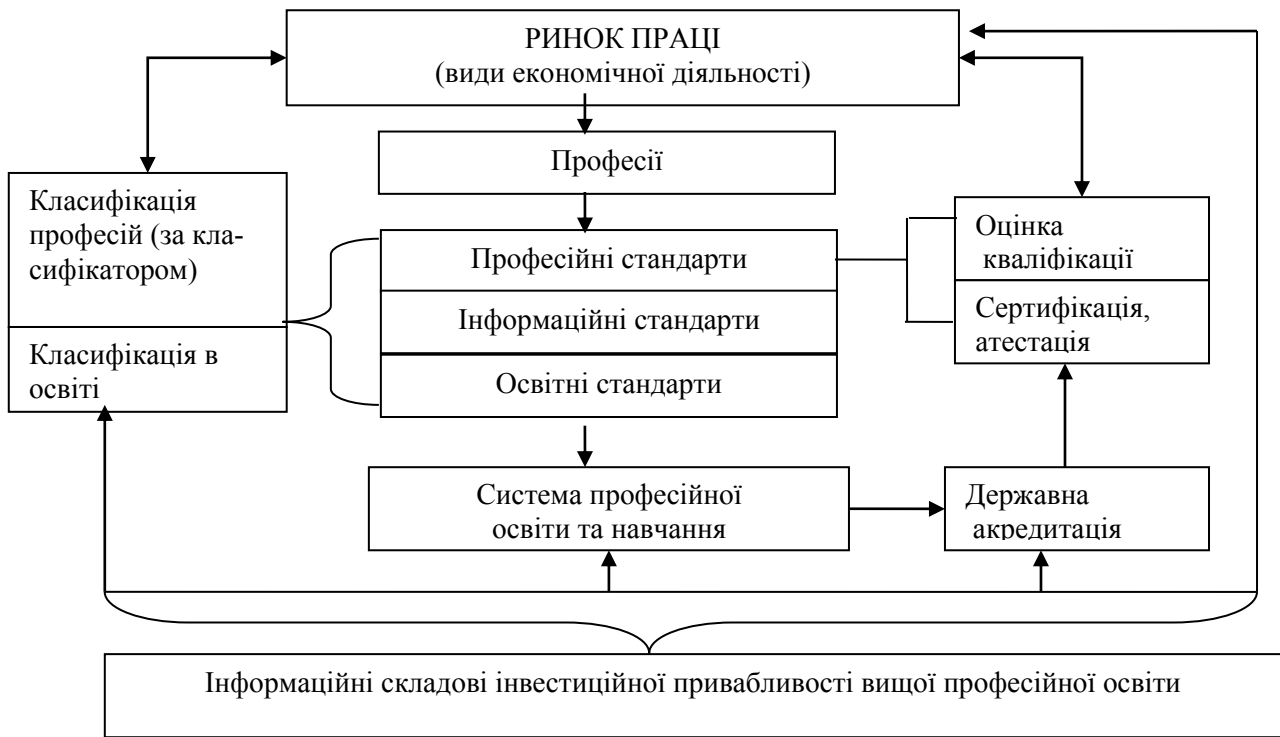


Рис. 1. Інформаційні складові інвестиційної привабливості вищої професійної освіти

Враховуючи наведене, автор статті пропонує виокремити блоки інформаційних складових інвестиційної привабливості вищої професійної освіти.

1. Інвестиційний клімат вищої про-

фесійної освіти.

2. Інвестиційний потенціал вищої професійної освіти.

3. Інвестиційний ризик.

Т а б л и ц я 1

Складові інвестиційного процесу розвитку вищої професійної освіти

| Ієрархічний рівень господарювання | Категорія інвестора системи освіти | Характеристика інтересів інвесторів (інформаційні складові інвестиційної привабливості) | Тип інвестицій | Оцінювач інвестиційної привабливості |
|-----------------------------------|------------------------------------|---|-------------------------------|---|
| Макрорівень | Держава (суспільство) | Підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку; задоволення потреб економіки у трудових ресурсах; інноваційні перебудови національної економіки; соціальні та культурні перебудови у суспільстві; зростання добробуту громадян; зростання ефективності суспільної праці; зміна суспільної свідомості і потреб | Інвестиції бюджетні | Великі консалтингові компанії Спеціалізовані державні установи |
| Мезорівень | Організації та об'єднання | Зростання трудового потенціалу; зростання продуктивності праці; посилення конкурентних позицій та переваг на ринку Диверсифікація діяльності Проведення технологічних та інноваційних перетворень | Інвестиції інтелектуальні | Інвестор Держава Територіальні органи державної влади |
| Мікрорівень | Приватні (фізичні особи) | Забезпечення більш високого рівня доходів; підвищення соціального статусу; забезпечення кар'єрного росту; соціальна адаптація; зміни умов та місця роботи; задоволення внутрішніх потреб | Інвестиції у людський капітал | Інвестор |





Інвестиційний клімат – це сукупність різних макро-, мезо - та мікрохарактеристик, що впливають на інвестиційну привабливість об'єкта інвестування, в якості якого можуть виступати як окремих інвестиційно-інноваційний проект, так і підприємство, корпорація, місто, регіон, галузь, держава, а також відображення об'єктивної можливості економічної системи до розвитку і розширення інвестиційної діяльності, що характеризують його інвестиційний потенціал і умови діяльності інвесторів [7].

Інвестиційний потенціал вищої професійної освіти - це сукупність об'єктивних соціально-економічних властивостей вищої професійної освіти, які мають високу значущість для потенційних інвесторів і сприяють розвитку інвестиційних процесів, що протікають на будь-якому рівні господарювання. Отже, інвестиційна привабливість визначається станом інвестиційного потенціалу та рівнем інвестиційного ризику. Інвестиційна активність - реальний розвиток інвестиційної діяльності в соціально-економічній системі, що характеризується інтенсивністю інвестицій [8].

Системне розуміння інформаційної складової інвестиційної привабливості вищої професійної освіти надає можливості ширше трактувати та визначати складні, ринкові процеси, що відбуваються в межах ринків освітянської діяльності та інформаційного ринку. Особливе місце в процедурі оцінки займає визначення ризиків. Однак перш слід уточнити декілька питань, що виникають у зв'язку із вживанням термінів «суб'єкт» і «об'єкт» інвестування.

По-перше, що є об'єктом інвестування в освіту? Якщо спиратися на положення теорії людського капіталу, об'єктом інвестування в освіту необхідно вважати приріст людського капіталу безпосередніх споживачів освітніх послуг (учнів шкіл, студентів, співробітників корпорацій, населення міста або регіону в цілому). Однак для підвищення виробничого або споживчого людського капі-

талу інвестиції здійснюються не тільки власне у споживачів (у формі оплати витрат на навчання), але і в засоби навчання: в освітні організації, програми, технічні засоби навчання, у підвищення кваліфікаційного рівня викладачів, вдосконалення середовища навчання.

По-друге, при розробці класифікації необхідно розуміти, що виходячи з природи системи освіти і залежно від конкретного інвестиційного проекту одні й ті ж самі особи чи організації можуть бути або інвестором, або виконавцем робіт, або об'єктом інвестування. Якщо навчальна організація, наприклад, вкладає кошти в навчання своїх співробітників, у технічне переоснащення та інші, вона є інвестором. В іншій ситуації вона виступає як об'єкт інвестування - наприклад, якщо вкладає кошти у створення власного центру навчання. У третьому випадку (найбільш поширеному) навчальна організація є виконавцем робіт у рамках інвестиційного проекту. Враховуючи все сказане, можна запропонувати наступну класифікацію інвестицій корпорацій і приватних осіб в освіту за поєднанням суб'єкта, об'єкта, способу і цілей інвестування.

1. Інвестор – Корпорації.

А. Об'єкт інвестування - студенти профільних вищих навчальних закладів: стипендії, гранти, оплата навчання студентів із контрактом на подальшу роботу, безкоштовні семінари, субсидування відсоткової ставки за освітніми кредитами і т.п. Мета інвестування - забезпечення якісної робочою силою за рахунок вибору кращих молодих фахівців серед учнів профільних навчальних закладів, а також шляхом впливу на якість підготовки фахівців ще на стадії їх навчання в навчальному закладі.

В. Об'єкт інвестування - співробітники корпорації. Підготовка в рамках системи освіти (отримання другої вищої освіти, MBA, навчання в аспірантурі, курси підвищення кваліфікації). Цілі - підвищення виробничого і споживчого капіталу співробітників підприємства. Підго-

товка на тренінгах, семінарах, впровадження дистанційних форм навчання. Цілі - підвищення виробничого і споживчого капіталу співробітників, розробка концепцій, програм розвитку підприємства; оцінка персоналу; реформування підприємства, проведення так званої «м'якої модернізації». С. Об'єкт інвестування - викладачі. Підтримка дослідних центрів, лабораторій профільних ВНЗ. Цілі інвестування - оптимізація витрат на дослідницькі розробки, створення «каналу» залучення кращих студентів (за рекомендаціями викладачів); вплив на якість підготовки студентів ще на стадії навчання.

Д. Об'єкт інвестування - установи освіти, населення в цілому. Довгострокове інвестування в матеріально-технічну базу закладів освіти, викладацький склад, реформу освіти, підтримка реалізації освітніх програм. Цілі - створення сприятливого середовища в регіоні, місті (особливо в моноспеціалізованих містах); підвищення іміджу компанії.

2. Інвестор – навчальна організація.

А. Об'єкт інвестування - викладачі, наукові дослідження: підвищення кваліфікації викладачів в установах системи освіти, отримання другої вищої освіти; участь у галузевих тренінгах і семінарах; проведення дослідних робіт з ініціативи навчальної організації; вдосконалення програм навчання. Цілі інвестування - підвищення кваліфікаційного рівня викладачів та якості навчання; зміцнення іміджу організації; розширення наукової та інформаційної бази.

В. Об'єкт інвестування – матеріально-технічна база, засоби навчання: придбання технічних засобів навчання; вдосконалення якості матеріальної бази (ремонт, будівництво додаткових приміщень, розширення спектра послуг і матеріальної бази). Цілі - підвищення якості навчання і зміцнення іміджу організації.

3. Інвестор – приватні особи.

А. Об'єкт інвестування - студенти ВНЗ. Отримання освіти (оплата навчання у ВНЗ, витрати на проживання під час

навчання, підготовка до вступу). Цілі - придбання необхідних професійних навичок для забезпечення нормального рівня добробуту; придбання соціального капіталу, отримання атестата про вищу освіту. Освітнє кредитування (витрати на оформлення кредиту, виплату кредиту і відсотків). Цілі - отримання доступу до вищої освіти необхідної якості (при відсутності можливості вступити в бажаний ВНЗ на безкоштовне відділення); придбання необхідних професійних навичок і соціального капіталу, отримання атестата про вищу освіту. Інвестиції в додаткове навчання в період студентства; витрати на засоби навчання (література, комп'ютер, Інтернет і т.п.); інвестиції у благі прихисті. Цілі - придбання додаткових професійних навичок, розширення соціального капіталу, отримання насолоди.

В. Об'єкт інвестування - школярі, дошкільнята. Інвестиції в додаткову освіту під час навчання в школі (інвестиції в систему освіти і поза нею). Цілі - освоєння поглибленої програми навчання; ранній розвиток дитини, підготовка до вступу до ВНЗ; отримання початкових професійних навичок. Оплата навчання в недержавній школі. Цілі - придбання соціального капіталу, отримання освіти певної якості; набуття можливості впливати на якість освіти, одержуваної в школі.

С. Об'єкт інвестування - співробітники корпорацій. Інвестиції в благі прихисті. Мета - отримання насолоди. Спонсорство. Цілі - допомога рідному навчальному закладу; отримання пільгових умов оподаткування; поліпшення соціального клімату на території. Самостійна оплата навчання (здобуття вищої або другої вищої освіти, навчання на тренінгах, курсах тощо). Цілі - підвищення виробничого і споживчого капіталу, отримання атестата про освіту, отримання насолоди.

Д. Об'єкт інвестування - матеріальна база закладів освіти. Позабюджетні вкладення в ремонт приміщень в школі, придбання комп'ютерної та іншої техні-





ки і т.п.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, різноманіття інформаційних складових інвестиційної привабливості потребує розробки єдиного системного підходу до оцінки інтегрального рівня інвестиційної привабливості вищої освіти, що враховує всі необхідні фактори її інвестиційного розвитку як елемента зростання людського капіталу. Зацікавленість в цій оцінці, перш за все, виникає в органів державних інвестиційних інститутів, об'єктів інфраструктур інвестиційного ринку, ринків праці та освіти. Крім того, недосконалість існуючих методик може вводити в оману управлінський апарат, який в свою чергу, керуючись результатами оцінки інвестиційної привабливості, може приймати неадекватні управлінські рішення. Як наслідок, прорахунки в управлінні, можуть не лише не сприяти підвищенню інвестиційної привабливості вищої професійної освіти, а й знизити її рівень.

Література

1. Глазычева В.Л. Высшее образование: состояние и направления развития: аналитический доклад/ Л.В. Глазычева. — Москва, 2010. — 135с.
2. Кремень В.Г. Освіта і наука в Україні — інноваційні аспекти. Стратегія. Реалізація. Результати/ В.Г.Кремень. — К.: Грамота, 2005. — 403с.
3. Андрієнко В.М. Концептуальні засади стратегічного розвитку інформатизації національної економіки/ В.М. Андрієнко, О.В. Фінагіна, А.М. Гафіяк, О.А. Зінченко, Н.Є. Мащенко, Н.Ш. Пономаренко. — Донецьк: ДонНУ, 2011. — 217с.
4. Захарова О.В. Аналіз сучасного стану інвестування у людський капітал/ О.В.Захарова// Проблеми та перспективи розвитку України очима молодих вчених: Матеріали V науково-практичної конференції (25-27 травня 2010р.): зб.наук.праць. — Донецьк: ДонНТУ,

2010.- С. 69-72.

5. Ильинский И. В. Инвестиции в будущее: образование в инвестиционном производстве/ И.В.Ильинский. — СПб., 2010. — 128с.

6. Новиков А.М. Российское образование в новой эпохе: парадоксы наследия, векторы развития/ А.М.Новиков. — М.: Эгвес, 2000. — 210с.

7. Дежинов Д.В. Методические подходы и оценка инвестиционной привлекательности/ Д.В. Дежинов// Молодежь и экономика: межвуз. сб. науч. тр. — Волгоград: ВолгГТУ, 2011. — С.23-31.

8. Ярмухаметов В.Г. Управление инвестиционной деятельностью муниципальных образований: монография/ В.Г. Ярмухаметов. — М.: Издательство «Паллеотип», 2008. — 96с.

References

1. Glazycheva V.L. Vysshee obrazovanie: sostojanie i napravlenija razvitija: analiticheskij doklad/ V.L. Glazycheva. — Moskva, 2010. — 135s.
2. Kremen' V.G. Osvita i nauka v Ukraini — innovacijni aspekty. Strategija. Realizacija. Rezultaty. — K.: Gramota, 2005. — 403s.
3. Andrijenko V.M. Konceptual'ni zasady strategichnogo rozvytku informatyzacii' nacional'noi' ekonomiky/ V.M.Andrijenko, O.V.Finagina, A.M.Gafijak, O.A.Zinchenko, N.E.Mashhenko, N.Sh.Ponomarenko. — Donec'k: DonNU, 2011. — 217s.
4. Zaharova O.V. Analiz suchasnogo stanu investuvannja i ljuds'kyj kapital/ O.V.Zaharova// Problemy ta perspektivy rozvytku Ukrainy ochamy molodyh vchenyh: materialy V naukovopraktychnoi' konferencii' (25-27 travnja 2010r.): zb.nauk.prac' — Donec'k: DonNTU, 2010. - S. 69-72.
5. Il'ynskij I.V. Investycy v budushhee: obrazovanye v investycyonnom proizvodstve/ I.V. Il'ynskij. - SPb., 2010. — 128s.

6. Novykov A.M. Rosyjskoe obrazovanye v novej epohe: paradoksu nasledyja, vektoru razvytyja/ A.M.Novykov. – M.: Egves, 2000. – 210s.

7. Dezhynov. D.V. Metodicheskiye podhodu i ocenka investyconnoj privlekatel'nosty / D.V. Dezhynov // Molodezh' i ekonomyka: mezhvuz. sb.

nauch. tr. – Volgograd: VolgGTU, 2011. – S. 23-31.

8. Jarmuhametov V.G. Ypravlenye investyconnoj dejatel'nost'ju munycypal'nuh obrazovanyj: monografyja/ V.G. Jarmuhametov. – M.: Izdatel'stvo «Paleotyp», 2008. – 96 s.

Силакова Н. Е.

Информационные составляющие инвестиционной привлекательности высшего профессионального образования

Определены наиболее значимые с позиции глобализации информационные составляющие инвестиционной привлекательности высшего профессионального образования, а именно инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, внешние риски инвесторов и специфические группы рисков для образовательных проектов. Основные информационные составляющие инвестиционной привлекательности высшего профессионального образования должны базироваться на механизме взаимодействия рынка труда и сферы образования. Предложена классификация инвестиций корпораций и частных лиц в образование по сочетанию субъекта, объекта, способа и целей инвестирования.

Ключевые слова: образование, высшее профессиональное образование, инвестиции, инвестиционная привлекательность, информационный потенциал, информационная составляющая.

Silakova N.

Informational components of the investment attractiveness of higher professional education

The most important from the perspective of globalisation the informational components of the investment attractiveness of higher professional education, namely the investment environment of higher education, foreign investors' risks and specific risk groups for educational projects, the investment potential of higher education are defined. Basic informational components of investment attractiveness of higher professional education, in author's opinion, should be based on the mechanism of the interaction of labour market and the sphere of education. The classification of investment of the corporations and individuals in education by a combination of subject, object, method, and investment objectives is offered.

Keywords: education, higher professional education, investment, investment attractiveness, informational potential, the informational component.

Рецензент: Фінагіна О. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Менеджмент» ДВНЗ «Донецький інститут залізничного транспорту Української державної академії залізничного транспорту», м. Донецьк, Україна.

Reviewer: Finagina O. – Professor, Ph.D. of Economic, Head of Management Department Donetsk institute of railway transport of the Ukrainian state academy of railway transport, Donetsk, Ukraine.

e-mail: ofinagina@rambler.ru

*Стаття подана
20.01.2013 р.*



ВИЗНАЧЕННЯ ГОЛОВНИХ КОМПОНЕНТІВ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ

В статті представлено аналіз процесу формування визначення «якість трудового життя». Наведено основні підходи до визначення сутності якості трудового життя: суб'єктно-об'єктний, системний та процесний. Визначено основні компоненти якості трудового життя управлінського персоналу. Доведено, що основними системоутворюючими параметрами якості трудового життя управлінського персоналу є: «навантаження на управлінський персонал», «складність управлінської праці», «напруженість управлінської праці». Виявлено особливості управлінської праці в порівнянні з працею робітників.

Ключові слова: якість, якість трудового життя, персонал, праця, умови праці, організація, розумова праця, навантаження, концепція, компоненти, керівник, здібності працівника.

Постановка проблеми. Відомо, що продуктивна робота будь-якої соціально-економічної системи залежить від якості управління цією системою. Вона у свою чергу, визначається суб'єктивними та об'єктивними факторами: професіоналізмом та особистісними якостями управлінців, а також характеристиками системи, в якій працюють управлінці, змістом, умовами їх праці, тобто рівнем якості трудового життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління якістю трудового життя персоналу приділяли значну увагу такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Д. П. Богиня, Б. М. Генкін, В. М. Геєць, В. М. Горбатов, М. А. Горелов, В. М. Гриньова, М. І. Долішній, М. С. Дороніна, О. П. Єгоршин, А. Я. Кібанов, М. О. Кизим, А. М. Колот, В. Д. Лагутін, М. Б. Махсма, М. Х. Мескон, О. Ф. Новікова, І. В. Петенко, В. А. Савченко, М. В. Семикіна, Р. М. Соловійов, Д. В. Феоктистов, Ф. І. Хміль, Л. В. Шаульська, В. Г. Щербак та ін.

Проте аналіз теоретичних здобутків вчених дозволив зробити висновок про існування певних розбіжностей щодо визначення поняття «якість трудового життя» в загалі та «якість трудового життя персоналу» зокрема, сукупності компонент та складових та методів оцінювання. Потребують додаткового дослідження й питання, пов'язані з визначенням поняття «якість трудового життя управлінського персоналу», та обґрунтування найважливіших елементів, що впливають на якість трудового життя.

Мета статті полягає у дослідженні категорії «якість трудового життя» та висвітлення найважливіших компонент якості трудового життя управлінського персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція якості трудового життя виникає у зв'язку з процесом відчуження праці. На початку ХХ століття і особливо в 20-ті - 30-ті роки це відчуження переростає в кризу сфери праці, що ставить перед суспільством питання про доцільність подальшого існування подібного способу виробництва. Концепція якості трудового життя - узагальнення трудових теорій і концепцій «людського капіталу», «людських відносин», «гуманізації праці», «збагачення праці», «виробничої демократії», що склалися у 60-х роках ХХ століття. Вона взяла у цих теорій позитивні моменти, усунувши недоліки, пов'язані з впливом концепції наукового управління працею Тейлора, і ставши таким чином спрямованою на створення умов, що перешкоджають процесу відчуження праці, на відновлення цілісності праці та культури, піднесення людини як творчої особистості. Основу концепції становлять два положення:

* головним мотиватором повинна бути не зарплата, не кар'єра, а задоволеність від досягнень в процесі праці шляхом самореалізації та самовираження індивідів;

* повна самореалізація та самовираження особистості працівника, які можуть здійснюватися тільки в умовах трудової демократії.[1]



Якість трудового життя не має достатньо ясного визначення, та такого щоб однаково розумівся у всіх країнах. Її зміст залежить від системи трудових відносин кожної держави, його політики і практики в відношенні розвитку людських ресурсів, умов праці, сприяння впровадженню передових технологій, участі трудящих у прийнятті рішень та ін. З розвитком ринку праці важливою функцією організації є підвищення якості трудового життя - рівня задоволення особистих потреб працівників через їх діяльність в організації. Більшість дослідників сходяться на думці, що слово «якість» в даному контексті означає ступінь або рівень, який може варіюватися від низького до високого і від поганого до хорошого. Якість трудового життя (ЯТЖ) - це інтегральне поняття, яке всебічно характеризує рівень і ступінь добробуту, соціального і духовного розвитку людини. Якість трудового життя передбачає сукупність умов трудової діяльності, що сприяють реалізації інтересів (пізнавальних та ін.) і здібностей працівника (інтелектуальних, творчих, організаторських та ін.), що призводять до задоволеності працею.

Так Грішнова О. А. визначає що якість трудового життя — це систематизована сукупність показників, що характеризують умови праці в найширшому розумінні — умови виробничого життя — і дають змогу врахувати міру реалізації інтересів і потреб працівника та використання його здібностей (інтелектуальних, творчих, моральних, організаторських, комунікаційних тощо). Це поняття відображає міру задоволеності важливих особистих потреб працівника через трудову діяльність на підприємстві [2].

Сучасність диктує свої погляди на якість трудового життя насамперед керівника, адже управлінська праця в порівнянні з працею робітників має свої особливості. Перш за все це переважно розумова праця. Розрізняють три види розумової праці: евристичний, адміністративний і операторний.

Евристичний праця - творча складова розумової діяльності. За своїм функціональним призначенням вона характеризується як праця по дослідженню, аналізу та ро-

зробки різних питань (розробка планів та аналіз їх виконання, визначення напрямків удосконалення, конструкції і складу продукції, технології, організації виробництва і праці, вирішення соціальних проблем). За змістом евристичний праця пов'язана з виконанням аналітичних і конструктивних операцій і спрямований на розробку і прийняття рішень. Адміністративна праця - вид розумової праці функціональним призначенням якої є безпосереднє управління діяльністю і поведінкою людей. За змістом вона досить різноманітна і включає виконання різних організаційно-адміністративних операцій (координаційних, розпорядчих, контрольних). Цей вид розумової праці покликаний забезпечити координацію діяльності окремих учасників і трудових колективів (різних відділів, цехів). Операторна праця - це праця з виконання стереотипних (що постійно повторюються) операцій детермінованого (зумовленого) характеру. За змістом це інформаційно-технічна робота, що включає документаційні операції (оформлення документів, їх копіювання, розмноження, зберігання, обробка кореспонденції), первинно-лічильні і облікові, введення даних в ЕОМ, переробка інформації за заздалегідь розробленою програмою, обчислювальні та формально-логічні операції [3].

Переважання тих чи інших видів розумових навантажень визначає в значній мірі специфіку організації управлінської праці щодо методів, виконання, робіт, видів норм, способів регламентації, факторів умов праці тощо. Повертаючись до визначення якості трудового життя управлінського персоналу слід навести визначення саме управлінського персоналу. Згідно Филипової І. Г. «управлінській персонал» є ієрархічно організованою сукупністю суб'єктів (керівників), що дозволяє розглядати його як об'єкт, закономірності внутрішньої впорядкованості якого роблять безпосередній вплив на процеси його функціонування. З іншого боку, управлінській персонал є суб'єктом, що здійснює безпосередню дію на функціонування підприємства. Це обумовлює важливість дослідження процесів його діяльності: як суб'єкта - з метою оцінки його впливу на ре-





зультати господарської діяльності; як об'єкта - з метою виявлення внутрішніх властивостей, що визначають рівень ефективності його діяльності [4].

Для того щоб зрозуміти сутність і зміст категорії якості трудового життя, необхідно використовувати суб'єктно-об'єктний, системний та процесний підходи. Так, з позиції суб'єктно-об'єктного підходу під якістю трудового життя розуміють якість трудового життя найманого працівника, бригади, дільниці, цеху і всього колективу підприємства. З позиції системного підходу якість трудового життя - це сукупність таких форм організації процесу виробництва, охорони і умов праці, що забезпечують повне задоволення поточних і майбутніх соціально-трудова потреб, реалізацію трудового і творчого потенціалу найманих працівників і задоволення інтересів власника. Відповідно до процесного підходу якість соціально-трудова життя розглядається як категорія, що розвивається. Згідно такому погляду, умови праці безперервно поліпшуються в міру розвитку науково-технічного прогресу і суспільства. У той же час, зростання якості трудового життя сприяє реалізації інтересів власника [5]. Янковська В.І. відзначає, що під якістю робочої життя слід розуміти певний комплекс факторів, що характеризують, з одного боку, об'єктивні параметри життєдіяльності суб'єктів у праці, а з іншого - їх ставлення до умов своєї трудової діяльності [6]. На підставі проведеного термінологічного аналізу відзначимо, що більшість визначень якості трудового життя відрізняються лише набором пропонованих параметрів оцінки якості трудового життя. Таким чином, представляється можливим зробити висновок, що якість трудового життя - це комплексний об'єктивно-суб'єктивний показник, що відображає:

- по-перше, рівень розвитку системоутворюючих параметрів ЯТЖ в організації, що визначається за результатами експертних оцінок;

- по-друге, ступінь задоволеності працівником процесом і результатами своєї трудової діяльності.

З нашої точки зору перелік найголовніших системоутворюючих параметрів якості трудового життя управлінського персоналу виглядає таким чином: «навантаження на управлінський персонал», «складність управлінської праці», «напруженість управлінської праці».

Висновки та перспективи подальших досліджень. В тексті статті представлено аналіз процесу формування визначення «якість трудового життя», наведено основні підходи до визначення сутності якості трудового життя: суб'єктно-об'єктний, системний та процесний. На нашу думку, основними системоутворюючими параметрами якості трудового життя управлінського персоналу є: «навантаження на управлінський персонал», «складність управлінської праці», «напруженість управлінської праці».

Подальші дослідження необхідно спрямувати на вивчення проблем ефективного оцінювання рівня якості трудового життя управлінського персоналу згідно визначених параметрів.

Література

1. Егорова Е. Г. Качество трудовой жизни – важная составляющая менеджмента персонала // Проблема развития человеческого потенциала в условиях глобализации экономики: Сборник научных трудов СПбГУЭФ. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2005
2. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Підручник / О.А. Грішнова. – К. : Знання, 2004. – 535 с.
3. Ратушенко Т.Н., Хачванкян В.В. Экономика труда. Курс лекций. – Донецк: ДИЭХП, 2002. – 153 с
4. Филиппова І. Г. Оптимальне навантаження на управлінський персонал аграрних підприємств як чинник ефективності його діяльності / І. Г. Филиппова, Г.С. Балахнін // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. — № 1(31). — Донецьк: ДЕГІ, 2010. — С. 181–184.
5. Зонова О. Якість трудового життя: визначення та критерії оцінки//Проблеми сучасної економіки, 2010. № 3 (35).

6. Янковська В.І. Основні складові якості трудового життя / Стандарти і якість. 2003. № 2. С. 46-47.

References

1. Ehorova E. N. Kachestvo trudovoj zhyzny – vazhnaya sostavlyayushhaya menedzhmenta personala // Problema razvytyya chelovecheskoho potencyala v uslovyuax hlobalyzacyu ekonomyky. – SPb: Yzd-vo SPbHUUЭF, 2005

2. Ekonomika praci ta social"no-trudovi vidnosyny: Pidruchnyk / O.A. Hrishnova. - K. : Znannya, 2004. - 535 s.

3. Ratushenko T.N., Xachvankyan V.V. Экономыка truda. Kurs lekcyj. – Doneck: DYЭXP, 2002. – 153 s.

4. Fylyppova I.H. Optymal"ne navantazhennya na upravlins"kyj personal ahrarnyx pidpryyemstv yak chynnyk efektyvnosti joho diyal"nosti / I.H. Fylyppova, H.S. Balaxnin // Prometej: rehional"nyj zbirnyk naukovyx prac" z ekonomiky. — № 1(31). — Donec"ka: DEHI, 2010. — S. 181–184.

5. Zonova O. Yakist" trudovoho zhyttya: vyznachennya ta kryteriyi ocin-ky//Problemy suchasnoyi ekonomiky, 2010. № 3 (35).

6. Yankovs"ka V.I. Osnovni skladovi yakosti trudovoho zhyttya / / Standarty i yakist". 2003. № 2. – S. 46-47.

Ткач В.С.

Определение главных компонент качества трудовой жизни управленческого персонала

В статье представлен анализ процесса формирования определения «качество трудовой жизни». Приведены основные подходы к определению сущности качества трудовой жизни: субъектно-объектный, системный и процессный. Определены основные компоненты качества трудовой жизни управленческого персонала. Доказано, что основными системообразующими параметрами качества трудовой жизни управленческого персонала являются: «нагрузку на управленческий персонал», «сложность управленческого труда», «напряженность управленческого труда». Выявлены особенности управленческого труда по сравнению с трудом рабочих.

Ключевые слова: качество, качество трудовой жизни, персонал, работа, условия труда, организация, умственный труд, нагрузка, концепция, компоненты, руководитель, способности работника.

Tkach V.

Identification of the major components of the executive personnel’s quality of labor life

The paper presents an analysis of the formation of the definition of "quality of working life." The basic approaches to defining the essence of the quality of working life: the subject-object, system and process. The main components of quality of work life management. It is shown that the main parameters of backbone quality of working life management is "load management", "complexity of managerial work", "intensity of managerial work." The features of managerial work compared to workers.

Keywords: quality, quality of labor life, personnel, work, working conditions, organization, mental work load concept, components, director, employee skills.

Рецензент: Заблодська І. В. – доктор економічних наук, професор, директор Луганського філіалу Інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук України, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Zablodskaya I. – Professor, Ph.D. of Economics, Director of the Luhansk branch of the Institute of Economics and Legal Studies, National Academy of Sciences of Ukraine, Luhansk, Ukraine.

e-mail: zablodin@yandex.ru.

Стаття подана
11.02.2013 р.



ІНСТИТУЦІОНАЛІЗМ – РЕЛЕВАНТНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

Здійсненим у статті аналізом джерельної бази визначено, що найбільш релевантним підходом до дослідження соціального капіталу, як економічної категорії, є інституціоналізм. Автором запропоновано визначення поняття «інституціональне середовище соціального капіталу», як впорядкованої сукупності інститутів (державних, громадських, приватних) та норм (формальних і неформальних). Обстоюється точка зору щодо неприпустимості запозичення зарубіжних інститутів і норм соціального капіталу, їх впровадження без врахування умов розвитку суспільства.

Ключові слова: соціальний капітал, інституціоналізм, економіка.

Постановка проблеми. «Те, кого Ви знаєте є важливіше за те, що Ви знаєте». Даний афоризм, який стисло відображає сутність соціального капіталу, набуває нині все більшого визнання в економіці та в інших галузях суспільного життя. Дійсно, в сучасних умовах розвитку економіки цілком очевидним є вплив неекономічних чинників (соціальні зв'язки, мережі, довіра тощо) на господарську діяльність, економічне зростання, розв'язання соціальних проблем і державотворення в цілому. А відтак соціальний капітал є об'єктом підвищеної уваги з боку багатьох вітчизняних і зарубіжних економістів, учених інших галузей наук, експертів і практиків.

Дослідження даної категорії через призму різних галузей наук призвело до існування цілої низки підходів до їх проведення. Актуальним наразі залишається питання пошуку міждисциплінарного, комплексного наукового підходу до вивчення соціального капіталу, який дав би змогу розширити сегменти його аналізу в економіці, інтегрувати та систематизувати існуючі в даній царині напрацювання. Зарубіжні дослідники обстоюють точку зору, що одним із таких підходів є інституціональний [8, с. 228, 234-235].

З огляду на викладене вище актуалізується та обґрунтовується потреба в здійсненні аналізу інституціонального підходу до дослідження соціального капіталу. Практичне значення теми дослідження виявляється в контексті здійснення в Україні реформ в економічній та в інших галузях суспільного життя, які передбачається розробляти на філософії концепції соціального капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Джерельною базою, на яку спирався автор при написанні даної статті, є: фундаментальні дослідження соціального капіталу, результати яких відображено в наукових роботах П. Бурд'є, Г. Беккера, Дж. Коулмена, Р. Патнема; сучасні праці, в яких розвинуто положення даної концепції, а саме Р. Берта, У. Бейкера, П. Вілсона, О. Вільямсона, Дж. Вулкока, К. Грутерта, Д. Мілонакіса, А. Портеса, Р. Роуза, М. Шиффа, Б. Файна, П. Франкоіса, Ф. Фукуями.

Цінним і корисним для дослідження став доробок, який зробили в розроблення сучасної теорії соціального капіталу такі вітчизняні науковці та дослідники, як С. І. Бандур, М. Є. Горожанкіна, О. А. Грішнова, М. С. Дороніна, Є. С. Драгомірова, Ю. К. Зайцев, Ю. Р. Мішин, О. О. Убейволк та ін.

Розумінню різних аспектів соціального капіталу сприяли наукові роботи російських дослідників, зокрема О. Т. Конькова, О. О. Конєва, А. В. Ланцман, Н. І. Ларіонової, Д. В. Меркулова, Д. Д. Попова, С. В. Ракші, О. М. Татарко, М. Я. Фейзби, С. А. Штирбул та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується стаття. Аналіз джерельної бази дає підстави констатувати, що інституціональний підхід до аналізу соціального капіталу наразі знаходить на периферії у вітчизняній науці. У цьому контексті обґрунтовується потреба в присвяченні даної статті більш ґрунтовному вивченню даного підходу.



Метою статті в межах даного дослідження є визначення сутності та охарактеризування інституціонального підходу до дослідження соціального капіталу, як економічної категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як вже відмічалось вище, упродовж останніх десятиліть у зарубіжній і вітчизняній галузях науки, зокрема в соціології, психології, економіці, політології та філософії, з'являється все більше наукових праць і публікацій, в яких розкриваються різні аспекти соціального капіталу. Аналізом джерельної бази виявлено, що дана категорія є багатовимірною. Проведеним дослідженням бракує міждисциплінарного підходу, а їх результати трактуються по-різному – в залежності від галузі науки, в якій вона досліджується. Внаслідок того нині існує багато підходів до вивчення концепту соціального капіталу, які відрізняються між собою. Погляди науковців, особливо економістів і соціологів, на природу, предмет, зміст і функції соціального капіталу є далекими від одностайності.

У доповіді Світового банку [9, с. 19, 41, 201] зазначається, що соціальний капітал і сучасні інститути, такі як норми права, удосконалення контрактних відносин, можуть зменшувати трансакційні витрати та сприяти досягненню взаємовигідної згоди. Крім цього соціальний капітал, формальні та неформальні інститути можуть підвищувати: продуктивність фізичного капіталу; акумулювання людського капіталу; рентабельність та менеджмент, який оснований на довірі на партнерстві. А відтак соціальний капітал є важливим чинником економічного зростання.

На початку дослідження резонним постає питання визначення терміну «соціальний капітал», яке є найбільш прийнятним для його проведення в межах даної статті. Відповідно до доводів Ф. Фукуями соціальний капітал є формою капіталу, що виконує економічну функцію. П. Бурд'є [7, с. 2-3] витлумачує соціальний капітал, як сукупність наявних або потенційних ресурсів, які передбачають інституціоналізовані відносини, зокрема знайомство та визнання. Тобто, інституціоналізовані соці-

альні зв'язки, мережі є своєрідним ресурсом, який дає особі, економічному агенту змогу через членство в них реалізувати наявні можливості, отримувати вигоди та переваги.

У даній статті під поняттям «соціальний капітал» розглядається форма капіталу, яка базується на таких нематеріальних чинниках, як соціальні відносини, зв'язки, мережі, взаємодія, норми (формальні, неформальні), довіра, які є ресурсом отримання вигод і сприяють економічному розвитку.

Спробу систематизувати наукові підходи до вивчення соціального капіталу зроблено в статті М. Вулкока «Соціальний капітал: значення для еволюційної теорії» [8, с. 225-251], яку було опубліковано в періодичному виданні Світового банку. Автор вирізняє та аналізує такі чотири підходи: комунітарний; мережевий; синергетичний; інституційний. Не зупиняючись на перших трьох підходах відразу проаналізуємо останній – інституційний.

Представники інституційного підходу (Т. Веблен, Г. Адамс, К. Ейрс, М. Клер, Дж. Коммонс, Т. Скокпол) доводять, що соціальні мережі існують у політичному, правовому, інституційному та іншому середовищах, які в значній мірі обумовлюють їх функціонування. Іншими словами соціальний капітал є результатом впливу вказаних середовищ, їх «залежною змінною». Інститути визначають економічну поведінку, встановлюють обмеження для суб'єктів господарювання, здійснюють в певних межах управління господарською діяльністю тощо. Тому спроможність і діяльність соціальних мереж залежить від формальних інститутів, під впливом яких вони знаходяться. Вони слушно стверджують, що ефективність діяльності держави і підприємств залежить від узгодженості у взаємовідносинах, довір'я, правомочності та підзвітності інститутам громадянського суспільства.

Отже, інституційний підхід вивчає економічні явища і процеси в тісному зв'язку з соціальними, правовими, політичними, іншими явищами і процесами. Перевагою інституційного підходу до дослідження соціального капіталу є те, що він





базується на комплексному аналізі всіх компонентів даної категорії, як порізно, так і цілісно – в їх єдності та взаємозв'язку. Інтегрування елементів соціального капіталу й утворення системи взаємозв'язків, які конституують соціальні інститути, дають змогу більш ширше виявити та глибше розкрити сутність соціального капіталу, врахувати вплив зовнішніх і внутрішніх чинників, що в сукупності сприяє кращому розумінню різних соціальних та економічних аспектів даного соціального феномену.

Дійсно, дослідження соціального капіталу, як економічної категорії не повинно обмежуватись аналізом тільки економічних категорій і процесів, адже соціальний капітал є, передусім, різновидом соціальних явищ, формою соціальних зв'язків. Більш виваженим видається проведення комплексного дослідження даної категорії через призму мережі відповідних інститутів, взаємозв'язків між ними та врахування впливу позаекономічних чинників. В умовах соціалізації економіки роль соціальних зв'язків, мереж підвищується, оскільки інститути детермінують поведінку економічних суб'єктів та умови господарювання. Соціальний капітал накопичується та реалізується в «павутині» економічних інститутів і через них впливає на господарську діяльність, економічний розвиток. А відтак, не повністю об'єктивними та адекватними видаються підходи до його аналізу, який здійснюється відмежовано від відповідних інститутів, інституціонального середовища.

З огляду на викладене вище має сенс дати визначення понять «інститут», «інституціоналізм», «інституціональне середовище». Про те, що інститути мають важливе значення в розвитку економіки, господарській діяльності та піддаються науковому аналізу доводять багато економістів і представників інших галузей наук [6]. Вони наголошують, що для отримання більш об'єктивних результатів дослідження соціального капіталу слід враховувати вплив процесу соціалізації на економічну науку й економічні системи, та соціальні чинники, які визначають розвиток суспільства.

Термін «інститут», який був запозичений економістами з соціології, тракту-

ється, як сукупність соціальних ролей і статусів – постійної і важливої складової суспільства, організація якої спрямована на задоволення базових потреб і визначених функцій людини. Уперше термін «інститути» в економічній теорії проаналізував Т. Веблен, який трактує його, як : прийняту в певних часових вимірах та умовах систему суспільного життя; структуру виробничого або економічного механізму. Сутність даного поняття він розуміє, як : поширений спосіб мислення про відносини між суспільством, людиною та виконуваними нею функцій; систему життя суспільства, яка складається з сукупності складових, які діють у певний момент або упродовж певного періоду розвитку будь-якого суспільства [1, с. 201-202].

Дуглас Норт, відомий американський економіст, представник сучасного інституціоналізму, трактує термін «інститут», як правила і механізми, які забезпечують їх реалізацію; норми поведінки, які структурують взаємодію між людьми [3, с. 73]. Олівер Вільямсом, представник «нової інституціональної економіки», сформулював відмінну від поданих вище точок зору на економічну природу інституту, розглядаючи його, як механізм управління контрактними відносинами. До найважливіших економічних інститутів він відносить фірми, ринки та відносини укладання контрактів (контрактація) [6, с. 48].

Професор Клаус Оффе, німецький учений-соціолог, слушно підмічає, що інститути врегульовують конфлікти інтересів, які можуть бути викликані нестачею ресурсів [4, с. 667]. Інститути шляхом структурування і закріплення суспільно визнаних норм і практики регулюють доступ до правомірного використання рідкісних і цінних ресурсів, визначають принципи такого доступу. Вони встановлюють «правила гри» (норми), цілі, які в цій грі мають бути досягнуті, але не ходи, які гравці повинні робити в грі, залишаючись в рамках певного інституційного простору можливостей, вибору та стимулів. Інститути також виявляють та обґрунтовують важливі суспільні інтереси, визначають механізми їх реалізації, враховуючи той факт, що вичерпність ресурсів, труднощі досту-

пу до них, створюють передумови для виникнення суперництва та конфліктів за володіння ними.

Під інститутами також розуміються різні неформальні відносини, що врегульовані традиціями, неписаними правилами поведінки, досягнутими згодами та ін. О. Вільямсон, відомий американський економіст, до важливих економічних інститутів відносить фірми, ринки та «відносиневу» контрактацію (*relational contracting*). В праці «Економічні інститути капіталізму» він розвиває тезу: основною метою та результатом функціонування економічних інститутів капіталізму є мінімізація трансакційних витрат [6, с. 48].

В контексті даного дослідження релевантною та прийнятною видається дефініція, яку запропонували експерти Світового банку: інститути – це формальні та неформальні правила, організації та соціальні норми, які сприяють координації дій людини [9, с. 38]. Іншими словами інститути – це система формальних і неформальних норм, які визначають взаємовідносини між економічними агентами, між людьми у суспільстві. Проаналізуємо більш детально формальну та неформальну складові інститутів соціального капіталу.

1. Формальна (правова) складова – це формально визначені, встановлені або санкціоновані державою певні правила поведінки, які є загальнообов'язковими та охороняються нею. Дана складова базується на прийнятих органами державної влади (законодавчими, виконавчими, судовими) в установленому порядку конституції, кодифікованих законодавчих і нормативно-правових актах (укази, постанови, накази, розпорядження та ін.), які потребують покори з боку громадян та підлягають обов'язковому виконанню. На практиці правові акти об'єктивуються в конкретних юридичних документах: договорах, протоколах переговорів, конвенціях, угодах тощо.

Формальна складова у формі правових актів встановлює для суб'єктів підприємництва, організацій, установ, фізичних та юридичних осіб певні накази, приписи, порядки, які мають ними виконуватися. Органи державної влади (парламент, орга-

ни виконавчої влади, представницькі органи влади та місцевого самоврядування, банки, суди різних інстанцій) наділені дискретною владою, повноваженнями щодо розроблення, ухвалення, офіційного тлумачення нормативних актів, внесення до них змін і доповнень, а також забезпечення їх виконання з правом застосування примусу.

2. Неформальна (соціальна) складова – це вироблені в суспільстві процесі його життєдіяльності правила, накопичений досвід соціальної взаємодії, який закріплений у традиціях, звичаях і нормах міжособистісного спілкування людей. До соціальних відносять такі норми: моральні, звичаї та традиції, релігійні, корпоративні, сімейні, естетичні та ін. Неформальна складова базується на довірі, соціальних мережах та інших формах соціального капіталу, включаючи глибоко вкорінені норми координації та управління соціальною поведінкою. Одним із базових понять концепції соціального капіталу є довіра, під якою в економіці розуміють дію, яка включає в себе добровільну (волонтаристську) передачу ресурсів (фізичних, фінансових, інтелектуальних та ін.) від довірителя (*trustor/truster*) до довіреної особи (*trustee*). Репутація – соціальна оцінка групи суб'єктів про людину, групу людей або організацію на відповідно до певних критеріїв. Релігійні, політичні, естетичні, моральні норми – це неформальні правила, які регулюють певні суспільні відносини, базуються на певних цінностях, які визначають ставлення людей до оточуючого середовища тощо. Мораль є одним із основних механізмів соціальної неформальної регуляції вчинків і поступків людини.

Історичні факти переконливо свідчать, що за своєю природою норми неформальні порівняно з формальними є консервативнішими, оскільки перші є більш зрозумілими і звичними для громадян. А відтак, вони менше піддаються змінам, забезпечують стабільність та усталеність у взаємовідносинах суб'єктів господарювання. Разом з тим, беззаперечним є й інший факт – неформальні норми мають часові обмеження та під впливом низки чинників еволюціонують.





Підсумовуючи викладене вище варто зазначити, що неформальні (соціальні) норми відіграють важливу роль в суспільстві – багато сфер суспільного життя врегульовуються тільки неформальними нормами, особливостями яких є тривалість і перманентна еволюція. Неформальні норми є також базою для формальних норм.

Охарактеризуємо термін «інституціоналізм», який виник у 20-30-х роках ХХ ст. на Заході в період переходу капіталізму в стадію монополізму. Це супроводжувалася централізацією виробництва та капіталу, що призвело до загострення соціальних протиріч в суспільстві. Тому інституціоналізм досліджує аспекти соціального контролю над економікою в суспільстві [2, с. 12].

Інституціоналізм – це напрям соціально-економічних досліджень, що розглядає структурування, організацію і функціонування суспільства, як сукупність різних інституцій (сім'я, партія, профспілка, громадські об'єднання та ін.) з урахуванням часових параметрів. Крім цього, інституціоналізм є якісно новою науковою економічною думкою, яка ввбрала в себе кращі теоретико-методологічні досягнення передніх шкіл економічної теорії. Торстейн Бунде Веблен (1857-1929), американський економіст і соціолог, основоположник інституціоналізму в економіці, в основу даної течії поклав принцип взаємозв'язку та взаємообумовленості суспільних відносин (економічних, соціально-психологічних та ін.). Прихильники інституціоналізму розглядають психологію колективу рушійною силою економіки нарівні з матеріальними, моральними та правовими чинниками. Тобто, специфікою інституціоналізму є те, що через його призму аналізують економічні проблеми у взаємозв'язку з соціальними, політичними, етичними, правовими й іншими проблемами. Інституціоналізм базується на здійсненні комплексного аналізу економічних і неекономічних чинників, проблем соціально-економічного розвитку.

Інституціоналізм утворює ціла низка наукових доктрин і концепцій, базовою категорією для аналізу в яких є «інститут», як усталена форма людської поведінки. Іншими словами інституціоналізм аналізує

економічні явища і процеси в тісному зв'язку з соціальними, правовими, політичними, іншими явищами та процесами. Такі взаємозв'язки конституюють соціальні інститути. А відтак об'єктами аналізу інституціоналізму є інститути: державні, недержавні, громадські; правові, психологічні та морально-етичні аспекти, які визначають економічний розвиток.

Виділяються два рівні інституціонального аналізу [5, с. 139]:

1) інституціональні угоди (або організації) – це договори між окремими індивідуумами, економічними агентами, які спрямовані на зниження трансакційних витрат; прикладом інституціональних угод є підприємство, як: сукупність контрактних зобов'язань його працівників, прийнятих для мінімізації трансакційних витрат; критерій визначення співвідношення ієрархічних і ринкових типів координації;

2) інституціональне середовище – це сукупність «правил гри» (правила, норми і санкції), які утворюють політичні, соціальні та правові рамки взаємодій між людьми, економічними агентами; іншими словами, інституціональне середовище є базою для укладання інституціональних угод, складовими якої є неформальні норми (мораль, довіра, звичаї, традиції та ін.) та формальні (втілені у вигляді конкретних законів і нормативно-правових актів).

У даному дослідженні інституційне середовище – це впорядкована сукупність інститутів, що формує матрицю економічної поведінки та встановлює певні обмеження для суб'єктів господарювання в рамках певної системи управління господарською діяльністю. Інституціональне середовище – це впорядкована сукупність норм і правил, що базуються на певних обмеженнях і можливостях, які співвідносяться між собою в залежності від цілей і ресурсів суб'єктів цього середовища. Таким чином, поняття «інституційне середовище» й «інституціональне середовище» є синонімами, так як вони характеризують одні й ті ж самі форми суспільної взаємодії.

Результати здійсненого вище аналізу дали автору змогу змодельовати матрицю інституціонального середовища соціально-го капіталу, яку подано на Рис. 1. Форми-

льні та неформальні норми, які на Рис. 1 виокремлено в окремий блок складових інституціонального середовища соціального капіталу, проаналізовано вище. Категорія «інститути», яка в межах даного дослідження розглядається як окрема одиниця аналізу інституціонального середовища

соціального капіталу, також розкрита вище. Тому відразу перейдемо до здійснення аналізу взаємозв'язку і взаємозалежності елементів інституціонального середовища соціального капіталу, які зображено на Рис. 1.



Рис. 1. Матриця інституціонального середовища соціального капіталу

Як вже зазначалося вище, інститути – це організації (державні установи, заклади, правоохоронні і судові органи, інститути громадянського суспільства, приватні підприємства), формальні правила (конституція, законодавчі та нормативно-правові акти – правова база, врегулювання) і неформальні правила (довіра, звичаї, традиції тощо) в сукупності є механізмами координації поведінки людини. Зрозуміло, що розвинуті інститути соціального капіталу позитивно впливають на економічний розвиток, справедливий соціальний захист населення. Вони забезпечують можливість участі громадян у міжсекторальній співпраці на партнерських засадах, розроблення та реалізацію довгострокових економічних програм. Недостатньо розвинуті інститути держави викликають недовіру з

боку громадян, економічних агентів, нівелюють потенціал міжсекторальної співпраці, а відтак – негативно впливають на формування соціального капіталу. Соціальний капітал, який базується на довірі, загально визнаних суспільних та інших цінностях, релігійних переконаннях, є базою для формування норм і системи соціальних зв'язків (соціальних мереж). Соціальний капітал є неформальним, «традиційно-звичаєвим» механізмом врегулювання соціальних та економічних відносин, який відіграє важливу роль у координації поведінки людей в суспільстві.

Емпіричні дослідження економічних систем свідчать, що економічний інститут є невід'ємною частиною тривалих взаємовідносин між агентами, який забезпечує взаємодію та узгодження їх інтересів на





основі дотримання формальних правил і неформальних норм господарської поведінки. Соціальний капітал формує якісні соціальні зв'язки і взаємовідносини, організовує взаємодію у відповідності до певних принципів та сприяє досягненню агентами економічного результату. Але «утилізуватися» соціальний капітал може тільки за наявності інституційного середовища, адекватного поставленим завданням. Функціонування інститутів визначається специфікою їх діяльності, культурними традиціями та іншими чинниками.

Д. Норт у публікації [3, с. 69-91] вважає, що високі транзакційні витрати, які певною мірою детерміновані впливом інститутів, що еволюціонують відповідно до траєкторії залежності (path dependence), роблять ринки недосконалими. Інститути дають змогу заощаджувати в значних масштабах – встановлені норми сприяють мінімізації витрат економічних агентів у сфері господарської діяльності. Втім процес створення інститутів вимагає значних капіталовкладень, які є безповоротними (sunk costs). А відтак існує певний дисонанс між «новими» та «старими» інститутами: «старі» на відміну від «нових» не потребують коштів, які необхідно витратити на їх запровадження. Тому збереження «старих» інститутів, з врахуванням можливих витрат на їх зміну, зачасти виявляється більш прийнятним варіантом рішення.

Оскільки на впровадження нових інститутів, виконання діючих норм і законів витрачаються значні ресурси, то інституціональні зміни неминуче наштовхуються на опір, навіть тоді, коли вони підвищують добробут суспільства. Це певною мірою «заморожує» існуючу інституціональну систему, незалежно від її ефективності. Як наслідок, інститути «зіштовхують» суспільство у «відхилене русло» розвитку, з якого потім важко звернути. Такий феномен Д. Норт називає траєкторією відхилення від розвитку інститутів.

Інститути соціального капіталу, які представлені трьома суспільними секторами (державним, громадським і приватним) формують відповідне інституціональне середовище (Рис. 1). Зрозуміло, що інститу-

ти даної системи шляхом створення матриць економічної поведінки, визначення обмежень для суб'єктів господарювання детермінують певною мірою господарську діяльність та економічний розвиток.

Норми відіграють не менш важливу роль – вони обмежують вибір альтернатив поведінки економічних агентів, тим самим впливають на розвиток економічних та інших інститутів. Норми важливі з огляду на те, що вартість виконання формальних (правових) норм є вищою за вартість дотримання неформальних норм. До того ж правові норми не завжди є довершеним механізмом в економічній та господарській діяльності. Якщо економічні агенти покладаються на непохитність правих норм (правових актів, договорів, прав власності тощо), то вони відмовляються від цинічних, шахрайських вчинків, не стануть ошукувати, обкрадати один одного, тощо. Іншими словами, вони будуть дотримуватися та виконувати умови договору. І навпаки, витрати на укладання угод або транзакційні витрати зростатимуть, якщо економічні агенти не покладаються на формальні (правові) норми, вважаючи їх несправедливими або просто моделюють свою поведінку з огляду на максимізацію прибутку.

Аналіз джерела [5, с. 139] дає підстави висунути припущення, що інституціональні зміни в середовищі соціального капіталу (Рис. 1) можуть виникати: стихійно (спонтанно) – шляхом ситуативної взаємодії окремих суб'єктів господарювання внаслідок якої змінюються неформальні норми; цілеспрямовано (усвідомлено) – шляхом впливу інститутів держави внаслідок якого змінюють формальні норми; змішано – внаслідок постійного перетворення неформальних норм, інститутів людської практики в формальні.

Має сенс точка зору Д. Норта [3, с. 69-91] щодо оцінки розвитку національних економік з позиції інституціональних змін. Такі зміни є ефективними, якщо вони призводять до скорочення транзакційних витрат та сприяють економічному зростанню. І, навпаки, інституціональні зміни є неефективними в тих країнах і на тих історичних періодах суспі-

льного поступу, якщо вони гальмують економічний розвиток. В одних випадках таке «гальмування» спричинилося домінуванням неформальних норм, які стояли на заваді розвитку ринкових відносин, а в інших випадках – цілеспрямованим впливом держави, діями її посадових осіб, які змінювали формальні норми з корисливих міркувань та з метою втілення своїх особистих інтересів.

Формальні та неформальні норми, як вже зазначалося вище, знаходяться в тісному взаємозв'язку між собою, піддаються впливу екзогенних чинників, внаслідок чого вони змінюються. Зміни, які відбуваються в одному з видів норм, позначаються на іншому виді норм та зумовлюють відповідні перетворення. Тобто між цими двома видами норм є взаємозалежність, відповідність і взаємообумовленість у змінах (цей принцип називається «конгруентністю інститутів»). Якщо держава запозичує іноземні формальні та «нав'язує» неформальні норми соціального капіталу – «імпортує коріння» зарубіжних інститутів без врахування «національного ґрунту» (суспільних цінностей, звичаїв, традицій, історичних передумов, ментальності, політичного, економічного та ін. середовищ), то такі норми є неприйнятими до умов окремо взятого суспільства. Більш переконливим прикладом може слугувати негативна практика «імпортування» норм цивілізованого ринкового підприємництва в мафіозне або корумповане середовища та навпаки.

З викладеного вище стає зрозуміло, що успішність впровадження в будь-якій країні інститутів соціального капіталу, які недостатньо виважено, «сліпо» запозичені, є низкою. Попри те, що впродовж останніх десятиліть західні економісти і соціологи відносять практику соціального капіталу до чинників економічного розвитку, формування інститутів соціального капіталу в Україні слід розглядати через призму історичних передумов, специфіки політичного, економічного, соціального та інших її середовищ. Нині

в галузях національної економіки та в соціальній сфері проводиться ціла низка перетворень. Просування в напрямі формування ефективної соціальної ринкової економіки має передбачати поступовий і послідовний розвиток економічних інститутів, соціального капіталу, як економічного інституту, які є необхідним чинником політичної стабілізації, соціального та суспільного розвитку в цілому.

Результати проведеного в статті дослідження дають автору змогу сформулювати такі **висновки та перспективи подальших досліджень** :

На підставі результатів аналізу визначено, що найбільш адекватним і релевантним підходом до дослідження соціального капіталу, як економічної категорії є інституціональний підхід, який базується на комплексному аналізі сукупності відповідних інститутів, інституціонального середовища (правового, соціального, політичного та ін.), економічних процесів, впливу неекономічних чинників, їх взаємозв'язку та взаємодії економічних агентів та ін.

Аналіз джерельної бази дав автору змогу запропонувати визначення поняття «інституціональне середовище соціального капіталу», як впорядкованої сукупності інститутів (державних, громадських, приватних) та норм (формальні та неформальні), які визначають певні обмеження і можливості, співвідношення яких залежить від визначених суб'єктами даного середовища цілей і наявних у них ресурсів. Встановлено, що в інституціональному середовищі формуються матриця певної економічної поведінки, моделі управління господарською діяльністю, встановлюються певні обмеження для суб'єктів господарювання та ін.

Результати емпіричних досліджень і постулати інституціоналізму – сучасної наукової економічної думки, яка інтегрувала в собі кращі теоретико-методологічні надбання шкіл економічної теорії – дають підстави стверджувати, що інститути мають важливе значення в розвитку економіки та в господарській





діяльності. Встановлено, що інститути соціального капіталу зменшують трансакційні витрати, сприяють підвищенню продуктивності в економічній і господарській діяльності, створюють можливості для реалізації інтересів суб'єктів господарювання, врегульовують конфлікти, які виникають між ними за доступ до ресурсів, встановлюють певні обмеження та ін.

Невід'ємною складовою інституціонального виміру соціального капіталу є норми, які автор виокремив у формальні або правові (правові акти, договори, та ін.) і неформальні або соціальні (релігійні, політичні, естетичні, моральні норми, довіра, звичаї, традиції та ін.) та звернув увагу на їхній тісний взаємозв'язок, взаємозалежність і взаємообумовленість у їх змінах. Автором обстоюється точка зору щодо неприпустимості «імпортування» (запозичення) державою зарубіжних формальних і неформальних норм та інститутів соціального капіталу, впровадження їх на теренах України без врахування реалій, умов і особливостей розвитку українського суспільства.

Перспективами проведення подальших розвідок є: аналіз формальних (правових) і неформальних (соціальних) норм соціального капіталу, їх впливу на економічний розвиток; дослідження закономірності та особливості формування соціального капіталу в інституціональному середовищі в реаліях сьогодення; вивчення сучасних тенденцій розвитку інститутів даної категорії.

Література

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.
2. Виноградова А. В. Институциональная экономика : теория и практика. Учебно-методическое пособие / А. В. Виноградова. – Нижний Новгород : Нижегородский госуд. ун-т, 2012. – 70 с.
3. Норт Д. С. Институты и экономический рост : историческое введение / Да-

глас К. Норт // Thesis. – Т. 1. – Вып. 2. – М., [б. и.], 1993. – С. 69-91.

4. Оффе К. Политэкономия : социологические аспекты / К. Оффе // Политическая наука : новые направления / [Под ред. Р. Гудина, Х.-Д. Клингемана]. – М. : Вече, 1999. – 667 с.

5. Розмаинский И. В. Институционализм / И. В. Розмаинский // Journal Of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований) – Т. 2. – № 4. – 2010. – С. 130-144.

6. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О. И. Уильямсон. – СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

7. Bourdieu P. Le capital social : notes provisoires / P. Bourdieu // Actes Rech. Sci. Soc. – 1980. – Vol. 31. – P. 2–3.

8. Woolcock M. Social Capital : Implications for Development Theory / M. Woolcock, D. Narayan // The World Bank Research Observer. – 2000. – № 15. – P. 225-251.

9. World Development Report 2003 : Sustainable Development in a Dynamic World : Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life. – New edition (August). – NY : USA, The World Bank and Oxford University Press, 2002. – 272 p.

References

1. Veblen T. Teoryya prazdnogo klas-sa / T. Veblen. – M. : Prohress, 1984. – 367 s.
2. Vynogradova A. V. Ynstytutsyonal'naya ékonomyka : teoryya y praktyka. Uchebno-metodycheskoe posobyе / A. V. Vynogradova. – Nyzhnyŭ Novhorod : Nyzhehordskyŭ hosud. un-t, 2012. – 70 s.
3. Nort D. S. Ynstytuty y ékonomycheskyŭ rost : ystorycheskoe vvedenye / D. S. Nort // Thesis. – Т. 1. – Вып. 2. – М., – б. у. –, 1993. – S. 69-91.
4. Offe K. Polytékonomyya : sotsyolohycheskye aspekty / K. Offe // Polytycheskaya nauka : novye napravlenyya / Pod red. R. Hudyna, KH. – D. Klynhemana. – М. : Veche, 1999. – 667 s.
5. Rozmaynskyŭ Y. V. Ynstytutsyonalnyzm / Y. V. Rozmaynskyŭ // Journal Of In-

stitutional Studies (Zhurnal ynstyutysyonal'nykh yssledovanyĭ) – Т. 2. – № 4. – 2010. – S. 130-144.

6. Uyl'yamson O. Y. Ékonomycheskye ynstytuty kapytalyzma. Fyrmy, rynky, «otnoshencheskaya» kontraktatsyya / O. Y. Uyl'yamson. – SPb. : Lenyzdat; CEV Press, 1996. – 702 s.

7. Bourdieu P. Le capital social : notes provisoires / P. Bourdieu // Actes Rech. Sci. Soc. – 1980. – Vol. 31. – P. 2–3.

8. Woolcock M. Social Capital : Implications for Development Theory / M. Woolcock, D. Narayan // The World Bank Research Observer. – 2000. – № 15. – R. 225-251.

9. World Development Report 2003 : Sustainable Development in a Dynamic World : Transforming Institutions, Growth, and Quality of Life. – New edition (August). – NY : USA, The World Bank and Oxford University Press, 2002. – 272 p.

Шаповалова Т. В.

Институционализм – релевантный подход к исследованию социального капитала как экономической категории

Осуществленным в статье анализом источников определено, что наиболее релевантным подходом к исследованию социального капитала, как экономической категории, является институционализм. Автором предложено определение понятия «институциональная среда социального капитала», как упорядоченной совокупности институтов (государственных, общественных, частных) и норм (формальных и неформальных). Отстаивается точка зрения о недопустимости заимствования зарубежных институтов и норм социального капитала, их внедрения без учета условий развития общества.

Ключевые слова : социальный капитал, институционализм, экономика.

Shapovalova T .

Institutionalism as Relevant Approach to Research of Social Capital as Economic Category

Based on the analysis of sources conducted in the article, there have been defined that the most relevant approach to the study of social capital as an economic category is Institutionalism. The author gives a definition of 'institutional environment social capital' as an arranged set of institutions (governmental, nongovernmental, private) and rules (formal and informal). It is vindicated the point of view on the inadmissibility of borrowing foreign institutions and norms of social capital, its implementation without taking into account the conditions of society.

Keywords : social capital, research approaches, institutionalism, economics.

Рецензент: Лук'янченко Н. Д. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Управління персоналом та економіка праці» Донецького національного університету, м. Донецьк, Україна.

Reviewer: Lukjanchenko N. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of Personnel management and labour economics Department Donetsk national university, Donetsk, Ukraine.

e-mail: ec.dep@donnu.edu.ua

Стаття подана
01.03.2013 р.



РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ УЗБЕКИСТАНА С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

В статье анализируется развитие интеграционных процессов в инновационной сфере на постсоветском пространстве и, прежде всего, в Республике Узбекистан с учетом позитивного зарубежного опыта, а также характеризуются роль и значение международных институтов в эффективной реализации интеграционно-инновационных процессов. Проанализирован потенциал отечественной науки в настоящее время, который позволяет участвовать в международном инновационно-технологическом взаимодействии путем создания свободных экономических зон, логистических центров или зон коммерциализации национальных технологий.

Ключевые слова: инновационная сфера, интеграционные процессы, развитие, постсоветское пространство, международные институты.

Постановка проблемы. Развитие интеграционных процессов в инновационной сфере на постсоветском пространстве было и остается важным индикатором общей социально-экономической ситуации в этих странах и, одновременно, важнейшим механизмом улучшения этой ситуации. Международное сотрудничество и развитие институтов в инновационной сфере должно стать важнейшим фактором целенаправленной и скоординированной политики государств СНГ с целью как улучшения социально-экономической ситуации, так и создания институциональной основы новейшей национальной инновационной системы.

Необходимо отметить, что за последние несколько десятилетий международная экономическая система приобрела новые транснациональные характеристики, накопила существенный опыт проведения инновационной политики. В настоящее время в экономически развитых странах Запада на долю новых или усовершенствованных технологий, оборудования и других продуктов, содержащих новые знания или решения, приходится от 70 до 85% прироста валового внутреннего продукта [13]. Они концентрируют у себя более 90% мирового научного потенциала и контролируют 80% глобального рынка высоких технологий, объем которого сегодня оценивается в 2,5 - 3 трлн. долл., что превосходит рынок сырьевых и энергетических ресурсов. Предполагается, что через 15 лет он достигнет 4 трлн. долл.

Анализ последних исследований и публикаций. Прибыль, получаемая от реализации наукоемкой продукции, огромна. Ежегодно объемы экспорта наукоемкой продукции приносят США - около 700 млрд. долл., Германии - 530 млрд. долл., Японии - 400 млрд. долл. Наиболее динамично развивается обмен технологиями и услугами [15]. Если в начале 90-х годов XX века

годовой объем мировой торговли патентами, лицензиями, ноу-хау и промышленными образцами оценивался в диапазоне 20-50 млрд. долл., то к настоящему времени он достиг примерно 500 млрд. долл., а экспорт услуг удвоился в значительной мере за счет услуг интеллектуального содержания.

Развитые страны по существу уже «окупируют» быстрорастущий и наиболее перспективный (с точки зрения экспортных доходов) инновационно-технологический сегмент мирового рынка, где главными игроками являются транснациональные корпорации ведущих индустриальных стран. Например, процесс централизации и регулирования сферы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в Японии состоит из:

- финансирования науки через государственные министерства и создание гигантских постоянно действующих национальных лабораторий;

- развития централизованных научных комплексов крупных корпораций, получающих крупные государственные заказы;

- формирования международных институтов, программ, проектов.

В Японии государственная экономическая политика тесно увязана с инновационной политикой, что представляется чрезвычайно важным применительно к НИОКР [4]. Принципы, на которых строится политика Японии по созданию благоприятных условий для стимулирования инновационной деятельности, следующие:

- финансовая поддержка приоритетных отраслей промышленности посредством субсидий и дешевых кредитов, выдаваемых государственными финансовыми организациями через Японский банк развития и Японский экспортно-импортный банк;



- преференциальное распределение иностранной валюты в пользу приоритетных отраслей — с тем, чтобы они могли импортировать необходимые им оборудование и технологию;

- стимулирование импорта новейших иностранных технологий и технической интеграции японских фирм с иностранными компаниями;

- защита возникающих отраслей посредством установления высоких импортных пошлин и нетарифных барьеров;

- специальная система ускоренной амортизации для импортируемого оборудования, что уменьшает налогообложение японских фирм и делает возможным увеличение их капиталовложений в новые промышленные предприятия и проекты;

- по своему уникальная система административного государственного управления конкуренцией, суть которой заключается в праве государства регулировать уровень риска, связанного с конкуренцией, путем организации слияний, регулирования объемов производства и капиталовложений.

Характерной особенностью японской системы управления ещё инновационной политикой является наличие развитых интеграционных горизонтальных связей, что обеспечивает широкое участие всех государственных и частных организаций, заинтересованных в формировании государственной экономической политики путем ее всестороннего обсуждения [10]. Ещё одной важной особенностью и отличием японской системы управления является то, что она позволяет формировать интегрированную инновационную политику, охватывающую все направления развития науки и техники, определяет набор экономических и других инструментов государственного управления, благодаря которым инновационный процесс может быть обеспечен необходимыми ресурсами.

Цель статьи. Анализ тенденций развития интеграционных процессов в инновационной сфере Узбекистана с учетом зарубежного опыта.

Изложение основного материала исследования. Государственное регулирование отношений конкуренции и интеграции между субъектами рынка является одним из методов косвенного воздействия государства на инновационную деятельность и важнейшим рычагом повышения ее эффективности [8]. Оно оказывает влияние на формирование всех ресурсов инновационного процесса. Основным инструментом государственного регулирования в этой области является антимонопольное законодательство.

В современных условиях развитие производительных сил в обществе сопровождается углублением и расширением международного разделения труда, а, следовательно, развитием не только политических, экономических и правовых, но и научно-технических связей между государствами, которые составляют международное научно-техническое сотрудничество. Уровень развития государств во многом определяется степенью развития их научно-технического потенциала [9]. Учитывая процессы интернационализации жизнедеятельности государств, очевидным является факт развития межгосударственного сотрудничества, в том числе в сфере науки и техники, тем более что принцип сотрудничества является одним из основополагающих принципов международного права. Сотрудничество между государствами требует правового закрепления, выражающегося в заключении международных договоров. Таким образом, возникает группа норм, регулирующих международные отношения в области науки, техники и технологии, другими словами, международно-правового регулирования научно-технического сотрудничества. Постоянно возрастающий массив международных актов в научно-технической сфере вызывает необходимость определения их места в международной правовой системе.

Наиболее актуальный аспект происходящих перемен – трансформация самой среды хозяйствования и видов международных экономических отношений [7]. Среди основных трансформаций можно назвать:

- интернационализацию деловых и экономических элит и появление новой социальной экономической общности;

- усиление роли международных регулирующих институтов в экономической деятельности;

- слияние политических и экономических функций и формирование на их основе системы стратегических взаимодействий;

- развитие транснациональных сетей хозяйствования, сотрудничества, кооперации и сетевой культуры в целом.

В настоящее время используют такую форму сотрудничества и кооперации в наукоемких отраслях в мировой практике как «международное инновационно-технологическое сотрудничество» (МИНТС). Это форма международных экономических отношений, представляющая собой международную научно-техническую, инновационную, производственную и сбытовую деятельность, основанную на двух- и многосторонней основе и направленную на выпуск и коммерциализацию товара, услуги





или получение иного полезного эффекта [11]. Роль государства в стимулировании международного сотрудничества в инновационно-технологической сфере заключается в создании механизмов и обеспечении благоприятных условий для международной коммерциализации результатов научно-технической деятельности, отвечающих взаимным интересам отечественных и зарубежных партнеров, адаптации национальной нормативно-правовой базы в сфере инновационной деятельности к мировой практике [12].

Государственная политика Узбекистана в области МИНТС ориентирована на стимулирование привлечения зарубежных фирм и иностранных инвесторов для коммерциализации национальных гражданских технологий на мировом рынке технологий, наукоемких товаров и услуг. Потенциал отечественной науки в настоящее время позволяет участвовать в международном инновационно-технологическом взаимодействии путем создания свободных экономических зон, логистических центров или зон коммерциализации национальных технологий.

В республике к настоящему времени уже предприняты шаги по организации логистических центров. Так, в 2008 и 2012 году вышли Указы Президента Республики Узбекистан (РУ) о создании свободной индустриально-экономической зоны (СИЭЗ) в Навоийской области и в г. Ангрен Ташкентской области, где предусмотрены предоставление особого таможенного, валютного и налогового режима, упрощенный порядок въезда, пребывания и выезда, а также получения гражданами разрешения на осуществление трудовой деятельности. Наряду с этим, вся территория, на которой создана свободная индустриально-экономическая зона «Навои», предоставляется в пользование и управление Административному совету на весь период существования СИЭЗ.

Завершено строительство и введен в эксплуатацию Международный центр логистики в Ангрене, который призван обеспечивать гарантированную круглогодичную транспортную связь между регионами республики и областями Ферганской долины. В 2011 году активизировалась деятельность созданных логистических центров. Так, через интермодальный центр логистики «Навои» перевезено 50 тысяч тонн грузов. Объем перевозок через перевал «Камчик» компанией ЗАО «Центр логистики Ангрен» составил 4,2 миллиона тонн грузов, что в 1,3 раза больше, чем в 2010 году [2].

В 1994 г. Узбекистан подала заявку на вступление в ВТО. В настоящее время Узбекистан, выбравший путь интеграции в мировую

торговую систему, ведет многосторонние переговоры по вступлению в ВТО. В октябре 2005 года Узбекистан подал первоначальные предложения по доступу на рынок товаров и услуг, начав процесс двухсторонних переговоров. Интеграция Узбекистана во Всемирную Торговую Организацию выдвигает серьезные требования. Для вхождения в ВТО стран с трансформирующимися экономиками первостепенную важность приобретает создание правовой базы по всем видам объектов международной торговли. Это требует совершенствования тарифной структуры, сертификации, а также принятия различных международных норм, среди которых значительное место занимает правовая защита интеллектуальной собственности. Понятие «интеллектуальная собственность», согласно Стокгольмской конвенции (14.07.1967 г.), учредившей Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС), включает в себя: промышленную собственность; патенты на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, а также товарные знаки, наименования мест происхождения товаров (НМПТ), фирменные наименования; все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной сфере, (секреты производства, производственные знания, специфические навыки, знания и опыт персонала, методы и приемы управления, результаты и опыт рекламы и т.п.); авторское право и смежные права; произведения науки, литературы и искусства, программы для ЭВМ, базы данных.

С 25 декабря 1991 года Узбекистан является членом Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) и участником двенадцати важнейших международных договоров, устанавливающих международно-правовую систему охраны интеллектуальной собственности и способствующих формированию цивилизованного рынка новых знаний. В том числе, Конвенции, учреждающей ВОИС, Парижской конвенции по охране промышленной собственности, Договора о патентной кооперации, Протокола к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков и Договора о законах по товарным знакам и др.

В настоящее время в Узбекистане динамично формируются правовые и экономические отношения в сфере создания, охраны и использования изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков, селекционных достижений, объектов информационных технологий [1]. Эти отношения регулируются международными договорами и соглашениями, Гражданским кодексом, содержащим самостоятельный раздел «Интеллектуальная

собственность», состоящий из 7 глав и 80 статей, 6 законами прямого действия и более 140 нормативными актами. В законодательных актах закреплены положения и нормы, по которым устанавливаются условия охраноспособности заявленных решений, предоставление, передача и защита исключительных прав владельцев интеллектуальной собственности соответствующим законодательству промышленно развитых стран.

Для сравнения, согласно данным Всемирного патентного отчета за 2010 год, подготовленным ВОИС, Беларусь резко улучшила свои позиции в мировых рейтингах, при составлении которых изобретательская активность в стране соотносится с объемами валового внутреннего продукта и затрат на финансирование научных исследований и разработок. По числу поданных в 2010 году национальными заявителями патентных заявок в расчете на 1 млрд долларов ВВП, среди 69 стран мира Беларусь занимала 4-е место (63,91 заявки) против 13-го в 2005 г. (15,36 заявок). По числу же патентных заявок на изобретения в расчете на 1 млн долларов затрат на НИОКР Беларусь стала мировым лидером (12,34 заявок).

В развитых странах государство в значительной мере контролирует и определяет развитие новых форм НТП, причем его функции не сводятся только к микроэкономическому регулированию рынка, хотя и это весьма важная сфера его деятельности, ибо, именно контролируемые функции центральных органов власти, например, оберегают отрасли от чрезмерной монополизации, способствуя тем самым более быстрому развертыванию НТП [14]. Особенно велика роль государства в поддержке и стимулировании развития сферы НИОКР, причем в последнее время это прежде всего, проявляется в формировании государственной научно-технической политики, основанной на учете приоритета общеэкономических целей развития и включающей систему определенных мероприятий, таких, как прямое финансирование НИОКР, развитие инфраструктуры обеспечения этой сферы, использование контрактной системы для осуществления крупных научных проектов и программ и ряд других. Но представляется, что особенно большие возможности в системе регулирования и государственного стимулирования НТП имеются в осуществлении разумной налоговой и амортизационной политики.

Например, в Японии промышленным компаниям, осуществляющим капиталовложения в передовое оборудование, используемое для исследований и разработок новой технологии, налоговое законодательство предоставляет

право вычесть из налога на прибыль 7% от величины таких инвестиций. В Великобритании еще 50 лет назад были введены налоговые скидки по инвестициям, которые предоставляются компаниям в первый год эксплуатации машин и оборудования. В Ирландии размер скидок, получаемых компаниями в первый год эксплуатации оборудования, достигает 100%. Следует сказать, что налоговые льготы по инвестициям в новые производственные фонды в той или иной форме используются почти во всех развитых странах. Правда, в таких странах, как Великобритания, Франция, ФРГ решающую роль в стимулировании инвестиций в ряде отраслей промышленности играют не налоговые скидки, а амортизационная политика. В Великобритании, например, многим компаниям разрешено списание полной стоимости технически передового оборудования в первый год его функционирования.

Приведем ряд фактов, подтверждающих значение и роль государственного регулирования НТП в развитых капиталистических странах вопреки иногда встречающемуся в специальной литературе мнению, что высокие темпы НТП в передовых странах обусловлены только закономерностями рыночного хозяйствования (хотя, разумеется, наличие развитого рынка — обязательное условие ускорения НТП, но велика в этом и роль государства). В большинстве ведущих стран государство покрывает около половины всех расходов на НИОКР, соблюдая при этом определенные политические, экономические и научно-технические приоритеты. Так, в США, где в последнее десятилетие резко возросла роль частного сектора, государство финансирует почти половину расходов на науку, свыше 50% затрат на НИОКР берет на себя государство Великобритании и Франции, более 40% — в ФРГ.

Государство активно содействует осуществлению комплексной автоматизации производства. Так, разработка, производство и внедрение робототехники почти во всех развитых странах осуществляется при активном содействии государства — государственное стимулирование развития робототехники проводится в Японии, ФРГ, Франции, Великобритании, Канаде и других странах. Развитие роботизации возведено в ранг национальных приоритетов. В значительной мере то же самое можно сказать и о государственном стимулировании развития биотехнологии, освоения космического пространства, развития полупроводниковых технологий, ядерной энергетики и других важнейших направлений НТП. Источниками финансирования НТП в развитых капиталистиче-





ских странах выступают государственные бюджеты, государственные специальные фонды, собственные средства промышленности фирм, частных некоммерческих организаций и вузов, а также иностранный капитал.

Государственное стимулирование НТП в развитых странах осуществляется в двух основных формах: в прямом государственном финансировании и в поощрении путем создания льготных условий для тех частных и государственных предприятий, которые расширяют научно-исследовательскую деятельность, внедряют прогрессивную технику и технологию. Первая форма в большей степени оказывает влияние на ускорение НТП в сфере научных исследований и освоения новейших отраслей промышленности, вторая — и повышение общего уровня техники и технологии. Во всех развитых капиталистических странах применяются обе эти формы, причем соотношение между ними в разных странах и на различных этапах развития может весьма сильно варьировать. Например, в Японии стимулирование государством НТП помимо прямого бюджетного финансирования осуществляется также с помощью косвенных методов: налоговых льгот и ускоренной амортизации, причем первым крупным стимулятором служит политика налоговых льгот, которая в последнее время играет гораздо большую роль, чем ускоренная амортизация. В ряде других стран соотношение различных видов государственных стимуляторов может быть иным (наиболее контрастно специализация на отдельных видах научно-технической деятельности видна при сопоставлении структуры общих расходов на эти цели в Японии и Франции, в этой связи даже говорят о французской и японской моделях государственного стимулирования НТП).

В настоящее время осуществляемая государственная научная и техническая политика Республики Узбекистан направлена на концентрацию усилий, доступных научно-техническому потенциалу республики для решения социально-экономических проблем Узбекистана в условиях постепенного перехода к формам организации, соответствующих социально ориентированной рыночной экономике. Предложены подходы для развития науки и технологий, присущие переходному периоду и отформатированы, рассмотрены государственные научные и технические программы по развитию приоритетных

направлений научно-технического прогресса. В последнее время была трансформирована основа национальной законодательной системы, функционирующей в сфере науки и технологий: одобрены и вступили в силу законы о правовой защите научных и технических результатов и целей интеллектуальной собственности, разработаны нормативные документы, регулирующие определенные области государственной поддержки и стимуляцию научной, технической и инновационной деятельности [3]. Была также сформирована национальная патентная система: основано Государственное патентное ведомство; республика подписала международные соглашения и контракты в сфере правовой защиты промышленной собственности; выданы ценные бумаги РУ по промышленной собственности.

Радикальные изменения произошли в образовательной системе, что позволило существенно повысить ее уровень. Учреждена национальная программа по подготовке кадров, обуславливающая реализацию национальной модели подготовки кадров, создание социально-экономических, правовых, психологических, педагогических и других условий для формирования развитого человека, адаптацию к жизни в современном меняющемся обществе, а также последующее развитие образовательных и профессиональных программ [6]. Ученые в области медицины успешно сотрудничают со своими зарубежными партнерами и участвуют в программах Всемирной организации здравоохранения, Программе развития Объединенных наций, в работе научных фондов ЕС и США, а также в специальных программах по науке и технике в сотрудничестве со странами СНГ и Центральной Азии.

Комитет по координации развития науки и техники при Кабинете Министров РУз (ККРНТ) является главным государственным органом, ответственным за осуществление государственной политики в сфере науки и технологий. ККРНТ был основан указом Президента Узбекистана №436 от 07.08.2006 (рис.1). Под руководством комитета были разработаны приоритетные направления развития науки и технологий в обозримой перспективе.

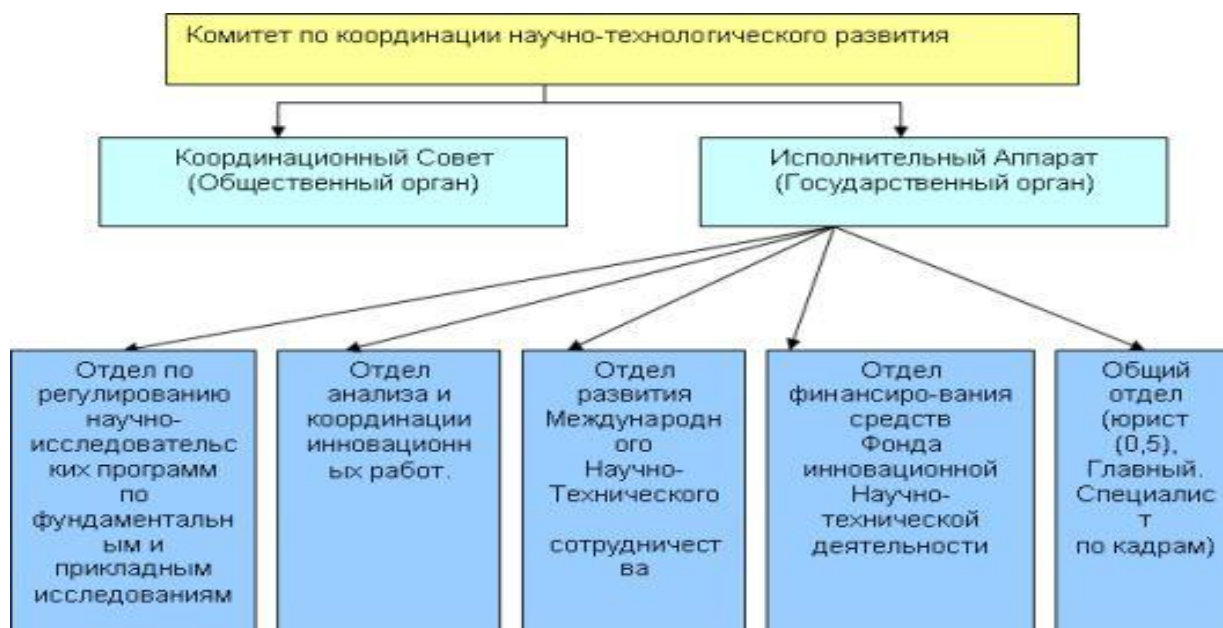


Рис. 1. Организационная схема ККРНТ

Приоритетные направления развития науки и технологий на 2012-2020 годы

1. Духовно-нравственное и культурное развитие демократического и правового общества, формирование инновационной экономики.
2. Энергетика, энерго-ресурсосбережение.
3. Развитие использования возобновляемых источников энергии.
4. Развитие информатизации и информационно-коммуникационных технологий.
5. Сельское хозяйство, биотехнология, экология и охрана окружающей среды.
6. Медицина и фармакология
7. Химические технологии и нанотехнологии.
8. Науки о земле (геология, геофизика, сейсмология).

Основными задачами ККРНТ являются следующие:

- разработка приоритетных сфер в развитии науки и техники с учетом задач социально-экономического развития страны и достижений современной науки и технологий;
- координация исследовательских программ, инновационная деятельность министерств, управлений, университетов, институтов и дизайнерских организаций в рамках приоритетных областей науки и технологий;
- мониторинг и осуществление исследовательских и инновационных проектов, эффективность использования фондов, предназначенных для определенных проектов и применение результатов проектов в промышленности;
- разработка взаимно выгодного интеграционного научно-технического сотрудничества, привлечение иностранных инвестиций в науч-

ную сферу страны, содействие исследовательским институтам, университетам, ученым и инженерам Узбекистана в широком участии в Международных программах по науке и технологиям.

В Узбекистане ученые республики ведут фундаментальные и прикладные исследования по приоритетным направлениям современной науки, здесь были созданы научные институты в соответствии с национальной стратегией научно-исследовательской деятельности.

В ноябре 2008 года была создана информационная платформа в области науки и технологии между Европейским научным сообществом и странами Восточной Европы и Средней Азии (incrEAST). Информационная платформа создана для укрепления международного сотрудничества в области науки и технологии. Ее цель состоит в содействии развитию сотрудничества между научными организациями и учреждениями в странах Восточной Европы и Центральной Азии (ЕЕСА) и Европейского Союза, а также в поддержке научного диалога между странами ЕЕСА, государствами-членами ЕС и Европейским исследовательским пространством.

Платформа incrEAST предполагает поступление систематической, подробной и актуальной информации о самых важных разработках в области науки и технологии.

- Таким образом incrEAST обеспечивает
- подробную и самую новую информацию о развитии исследовательской работы и технологий в целевых странах,
 - информацию о совместных проектах, программах и партнерских организациях,





- контактную информацию для местных специалистов

Партнерство в рамках платформы имеет огромное значение для политического, экономического и социального развития стран различных регионов мира.

Объединение научного потенциала и ресурсов положительным образом влияет на:

- экономический рост,
- социальное процветание и благосостояние, а также на стабильность в обществе.

Страны ЕС и ЕЕСА имеют огромный потенциал в обширном диапазоне научных дисциплин. К странам Восточной Европы и Средней Азии относятся: Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Российская Федерация, Туркменистан, Таджикистан, Украина и Узбекистан.

Проект incEAST обеспечивает краткий обзор стратегических разработок в области научных исследований и технологических стратегий данных стран. В дополнение к общей информации, веб-сайт предлагает подробное описание научно-исследовательской среды целевых стран, их организаций и программ сотрудничества на основе надежных и конкретных для каждой страны источников. Законодательная основа международного сотрудничества по науке и технологиям РУ включает в себя более чем 50 межгосударственных и межправительственных соглашений. Установление международных научных связей обуславливается необходимой поддержкой научных исследований страны, созданием благоприятных условий для интеграции Узбекистана в мировое научное сообщество. Республикой Узбекистан подписано 42 двухсторонних соглашений по научно-технологическому сотрудничеству на государственном уровне.

Комитетом по координации развития науки и техники при Кабинете Министров Республики Узбекистан в сотрудничестве с Американским Фондом гражданских исследований и развития (CRDF) было осуществлено 2 проекта в рамках программы «Узбекистан- CRDF 2011», которое было реализовано согласно Постановлению Президента Республики Узбекистан от 11 января, 2010 ПП-1258 «Об исполнении планов по укреплению двухстороннего сотрудничества с Соединенными Штатами Америки в 2010 г». В 2012 году были продолжены исследовательские работы по данным проектам.

По двухсторонним международным программам «Узбекистан-Корея 2010» в сфере исследовательских проектов были осуществлены 6 совместных научно-исследовательских проектов. Реализация данных проектов также была про-

должена в 2012 году. Ученые Узбекистана активно участвовали в совместных проектах с зарубежными партнерами в рамках многосторонних международных программ и конкурсов в 2011 году. В рамках данных программ были осуществлены научные работы по 61 проектам.

В рамках программ Американского Фонда Гражданских исследований и развития (CRDF) осуществляются научные работы в 13 проектах. По Седьмой Рамочной программе ЕС исследователи Узбекистана участвуют в 10 проектах, 5 проектов по CNCP, 8 проектов по Южно-Корейским международным программам, 3 проекта по ЮНЕСКО, 4 проекта по НАТО, 2 проекта по ПРООН, 1 проект по программе INSPIRE Британского консульства и по другим международным программам проводятся исследовательские работы в рамках 21 проекта.

29 августа 2009 года в Казахстане принят Указ о государственной программе «Путь в Европу», которая должна быть реализована в течение 2009-2013 годов. Основная идея программы заключена в усилении сотрудничества между Казахстаном и Европой в области технологий, энергии и транспорта, а также в области технического менеджмента, метрологии и проведении подготовительных мероприятий к председательствованию Казахстана в ОБСЕ в 2010 7-ая Рамочная Программа Европейского Союза.

С 1 января 2007 года вступила в действие Седьмая Рамочная программа научно-технологического развития Европейского Союза (РП7), рассчитанная на период 2007 - 2013 гг. с общим бюджетом более 50-ти миллиардов евро [5]. Её стратегическая цель - создание единого научного пространства Европы (European Research Area, ERA), что приведет к повышению конкурентоспособности европейской промышленности путем поддержки инновационной деятельности, технологического развития, усиления связи между научными исследованиями и экономической деятельностью.

Рамочные программы ЕС научно-технологического развития существуют с 1984 года и обеспечивают участникам:

- усиление конкурентоспособности на международном рынке;
- приобретение стратегических партнеров на международном рынке;
- достижение критической массы в научных и технологических разработках;
- дополнительные финансовые и другие ресурсы;
- возможность оценки уровня собственных разработок;
- кадровое и организационное развитие;

- доступ к новой информации, новым направлениям и технологиям.

Во всех проектах, финансируемых 7-ой Рамочной Программой, будут создаваться международные консорциумы, в составе которых должны одновременно принимать участие несколько (минимум три) организаций из разных стран, причем две из них должны обязательно либо быть из стран -полноправных членов ЕС либо из членов ЕС и ассоциированных членов.

Седьмая Рамочная программа состоит из четырех основных блоков:

I. Сотрудничество.

II. Идеи

III. Кадры

IV. Усиление инновационных возможностей

Основными целями программы является оптимальное использование и развитие научно-исследовательских инфраструктур, укрепление инновационных возможностей малых и средних предприятий, развитие региональных научно-исследовательских кластеров (регионов знаний), улучшение научно-исследовательского потенциала в разных регионах мира, углубление интеграции науки и общества. Таким образом, программа направлена на горизонтальную деятельность по развитию международного сотрудничества, проходящую по всем приоритетам и блокам Седьмой Рамочной программы РП7 и третьи страны.

Несмотря на то, что РП7 - европейская программа и преследует, в первую очередь, цели стран Европейского Союза, участие в ней организаций из третьих (неевропейских) стран поощряется (при этом они не вносят финансовый вклад в бюджет РП7). Для участия научных организаций из третьих стран не предусмотрено ограничений в проектах РП7 любого типа. Таким образом, 7-ая Рамочная Программа ЕС открывает широкие возможности для ученых стран - участниц данной программы.

В Ташкенте в марте 2012 года состоялся семинар с участием известных ученых Узбекистана на тему: «Проект IncoNet CA/SC» 7-й Рамочной программы научных исследований и технологического развития (РП7) Европейского Союза (ЕС). Речь в основном шла об участии ученых центрально-азиатского региона в информационном обмене в области науки и инновационных технологий между странами Восточной Европы и Центральной Азии с Евросоюзом.

Данная программа ЕС разделена на семь Специальных программ, согласно которым структурируется научно-исследовательская деятельность в Европе: Сотрудничество; Идеи;

Люди; Возможности; Центр совместных исследований (неядерные испытания); Евратом; Центр совместных исследований (ядерные испытания). РП7 собрала воедино все инициативы ЕС, связанные с научно-исследовательской деятельностью, играя ключевую роль в достижении роста, конкурентоспособности и развития занятости, наряду с другими программами, действующими с целью достижения регионального сближения и конкурентоспособности. Она является основополагающим элементом Европейской научно-исследовательской зоны (ERA).

Задача РП7 — создать научно-технологическую основу для ускоренного экономического развития объединенной Европы, повысить занятость, вывести разные страны на уровень наиболее развитых в научно-технологическом отношении государств, построить единое европейское научное пространство (ЕНП). Цели создания европейского научного пространства (ЕНП) — создание максимально благоприятных условий для проведения научных исследований в Европе; повышение результативности научных исследований; усиление инновационных процессов в Европе.

В 7РП утверждены 10 тематических приоритетных направлений:

1. здоровье; 2. питание, сельское и рыбное хозяйство, биотехнологии; 3. информационные и коммуникационные технологии; 4. нанонауки, нанотехнологии, материалы и новые производственные технологии; 5. энергетика; 6. окружающая среда, включая изменения климата; 7. транспорт, включая авионавтику; 8. социально-экономические и гуманитарные науки; 9. космос; 10. безопасность.

Проект 7РП IncoNet CA/SC – это Международная сеть по сотрудничеству для стран Центральной Азии и Южного Кавказа, он направлен на укрепление и углубление научно-технологического сотрудничества между ЕС и странами Средней Азии и Южного Кавказа. IncoNet CA/SC был официально начат в Стамбуле в апреле 2010 г. В проекте принимают участие 27 организаций-партнеров из 15-ти стран.

Новый проект осуществляется в тесной координации с продолжающимся проектом IncoNet EECA (Сеть международного сотрудничества для восточноевропейских и центрально-азиатских стран). Главные цели IncoNet CA/SC: усиление стратегического диалога с целевыми странами для утверждения приоритетов исследования взаимного интереса; развитие совместных действий с другими общественными организациями; организация Дней информации и других действий, стремящихся к увеличенному участию исследователей в РП7; укрепление по-





тенциала РП7 и поддержка контактных центров в целевых регионах; география ключевых научно-исследовательских институтов и исследование различных видов сотрудничества и т.д.

Основная цель работы данного проекта Евросоюза в Центральной Азии – улучшение обмена информацией, создание лучшей почвы для плодотворного научно-технического диалога Евросоюза с нашим регионом, предоставление возможности центрально-азиатским и, в частности, отечественными, учеными принять участие в 7-й рамочной Программе Евросоюза, поскольку Республика Узбекистан является одним из партнеров ЕС по международному сотрудничеству. Одним из основных проектов 7-й Рамочной Программы ЕС в Узбекистане является СІСА («Специальные мероприятия по международному сотрудничеству»).

Таким образом, участие вышеуказанных международных институтов в развитии интеграционных процессов в инновационной сфере в современных условиях становится всё более необходимым, существенным и эффективным. Государственная заинтересованность поддержки инновационной деятельности показывает, что государство должно принимать самое активное и существенное участие в разработке такой инновационной политики, которая обеспечивала бы эволюционный, эффективный путь к современной экономике рыночного типа. Вместе с тем, необходимо совершенствовать государственную политику в области инновационной сферы деятельности, в том числе в аспектах нормативно-правовой защиты изобретений, а также обеспечения государственных интересов и национальной безопасности. При этом необходимым условием развития инновационной политики должна стать дальнейшая интеграция в этой области. Многие из предложенных рекомендаций может быть использовано при разработке стратегии развития экономики также и в других странах СНГ, в том числе и в России.

Таким образом, процесс глобализации национальных экономик является важнейшей тенденцией мирового развития и доминирующим фактором формирования, функционирования и развития национальных хозяйствующих структур. В условиях локальных и глобальных финансово-экономических кризисов Узбекистан для успешной интеграции в мировое сообщество должен следовать собственным курсом эволюционных экономических изменений, а именно путём создания национальной инновационной, конкурентоспособной экономической системы. Создание современной эффективной экономики Узбекистана осуществляется в условиях взаимозависимости национальных рыноч-

ных экономических систем. Такие тенденции на фоне переустройства мирового порядка выдвигают на передний план проблемы использования конкурентных преимуществ национальной экономики.

В Узбекистане темп роста ВВП в 2011 году, как и ожидалось, фактически составил 8,3%, а за весь период 2000-2011 годов объемы ВВП увеличились в 2,1 раза – по этому показателю Узбекистан находится среди наиболее динамично развивающихся экономик мира. Устойчиво высокими темпами в 2011 году росло промышленное производство - 6,3%, производство продукции сельского хозяйства - 6,6%, объем розничного товарооборота - 16,4%, а также реализация платных услуг населению - 16,1%. Показателем серьезных структурных сдвигов и качественных изменений является следующее обстоятельство: если в 2000 году на долю индустриального производства в формировании валового внутреннего продукта страны приходилось всего 14,2 процента, то в 2011 году эта доля уже составила 24,1 процента.

Причем важно, что около 70 процентов общего прироста промышленной продукции внесли отрасли, ориентированные на выпуск готовой продукции с высокой добавленной стоимостью. Опережающими темпами в 2011 году развивались отрасли машиностроения и автомобилестроения (12,2%), химической и нефтехимической промышленности (9,4%), пищевой промышленности (13,1%), промышленности строительных материалов (11,9%), фармацевтической и мебельной отраслей (18%), которые по существу стали сегодня локомотивами роста узбекской экономики. При этом объем производства потребительских товаров в 2011 году возрос на 11,2 процента, а по отношению к 2000 году этот показатель вырос более чем в 4 раза.

Огромное внимание, которое уделяется руководством республики структурным сдвигам и диверсификации ведущих отраслей экономики, положительно сказалось даже на объемах, номенклатуре и качестве экспорта. Объем экспортной продукции в 2011 году по сравнению с 2010 годом возрос почти на 15,4 процента и составил более 15 миллиардов долларов, а по сравнению с 2000 годом увеличился в 4,6 раза. (См. рис. 2). Положительное сальдо внешнеторгового оборота превысило 4,5 миллиарда долларов. Удельный вес готовой продукции в объеме экспорта вырос до 60 процентов, тогда как в 2000 году он составлял всего 46 процентов [1, 3].

Одним из основных факторов экономического роста за этот период стало стабильное продуктивное усиление внешнеэкономических

связей Республики Узбекистан. Конкретно это выразилось в следующем:

- за указанный период структура экспорта значительно улучшилась за счет повышения объемов готовой продукции, а также продукции промежуточного назначения (полуфабрикатов);

- наблюдался высокий рост экспорта по продовольственным товарам, где большую долю занимает плодоовощная продукция. Сохраняется тенденция роста вывоза готовой продукции по товарной группе «машины и оборудование» за счет экспорта легковых автомобилей и электротехники, а также по текстилю и текстильным изделиям;

- в номенклатуре экспорта страны появились новые виды продукции – это изделия с ис-

пользованием редких металлов, различные пищевые консервации, насосы центробежные, оборудование нефтегазовое, буровое и запчасти к ним и многое др.

Сегодня, в условиях возможной рецессии в мировой экономике становится вполне очевидной необходимость строгого научного анализа проблем взаимосвязей конкурентоспособных экономик в условиях рыночной трансформации с совокупностью объективных и субъективных факторов, определяющих конкурентные преимущества национальной экономики, а также реальных аспектов повышения конкурентоспособности экономики Узбекистана.

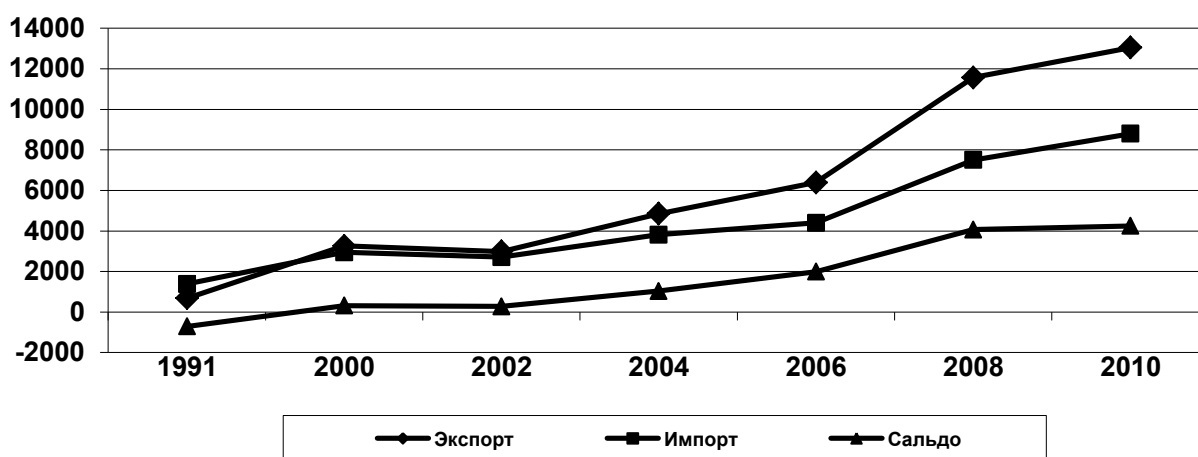


Рис. 2. Динамика внешнеторгового оборота Республики Узбекистан за 1991-2010 гг. (млн. дол.)

Источник: составлено по данным Государственного комитета РУз по статистике

В структуре внешнеэкономических связей Республики Узбекистан наиболее крупными партнерами являются страны Азии, в частности, Китай. Доля стран Азии в экспорте в 2010 году составила 37,7%, или рост по сравнению с 2000 годом на 10,6 пунктов. Наблюдается тенденция

снижение доли стран Еврозоны и Америки, соответственно, на 9,3 и 1,4 пункта. В импорте рост стран Азии составил 14,6 пунктов, доля стран Еврозоны и Америки снизилась на 9,8 и 4,9 пунктов. (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Структура внешнеэкономических связей Республики Узбекистан

| Страны | 2000 г. | 2005 г. | 2010 г. | Изменения (+), (-) |
|--------------|---------|---------|---------|--------------------|
| I. Экспорт | 100,0 | 100,0 | 100,0 | - |
| Европа | 70,8 | 59,4 | 61,5 | -9,3 |
| Америка | 1,9 | 2,5 | 0,5 | -1,4 |
| Азия (Китай) | 27,1 | 37,8 | 37,7 | 10,6 |
| II. Импорт | 100,0 | 100,0 | 100,0 | - |
| Европа | 54,5 | 54,5 | 44,7 | -9,8 |
| Америка | 9,3 | 6,5 | 4,4 | -4,9 |
| Азия (Китай) | 35,9 | 38,7 | 50,5 | 14,6 |

Источник: The Global Competitiveness Report 2000-2010 (World Economic Forum)

Влияние экономического положения США на мировую конъюнктуру идет по двум

основным каналам. Во-первых, через торговый баланс. Замедление роста американской эконо-





мики означает существенное замедление возможностей экспорта в страну. А США – это все-таки почти 20% мирового экспорта. И второе – влияние этой страны на мировые финансовые рынки. США – это 40% капитализации мировых финансовых рынков, поэтому все, что происходит на этом рынке, отражает настроения инвесторов и неизбежно распространяется на другие рынки. Капитализация рынка акций влияет на уверенность инвесторов, на общее состояние финансовой системы и через это на общую экономическую ситуацию.

Это общий фон, который необходимо учитывать, обсуждая перспективы экономической политики. В настоящее время экономика Узбекистана объективно зависит от мировой конъюнктуры. Отсюда необходимость своевременного и адекватного реагирования на изменения тенденций мировой экономики, в особенности на сырьевых рынках. Снижение спроса на этих рынках могут привести к снижению мировых цен. Часть экспорта, особенно такие товары, как газ, металлы, хлопок и пр., очень сильно реагируют на изменения конъюнктуры мировой экономики. Имеет место быстрый рост притока капитала, причем никто не гарантирует, что в условиях ухудшающейся мировой конъюнктуры эта тенденция будет продолжаться, т.е. Узбекистан сможет занимать деньги в тех же объемах (с учетом реализации проектов по модернизации).

Стратегия роста конкурентоспособности национальной экономики строится, прежде всего, с учётом межгосударственных, региональных и отраслевых особенностей, которые, в совокупности с другими соответствующими факторами являются источниками конкурентных преимуществ. В условиях Узбекистана с учетом территориально-отраслевых особенностей необходимо прежде всего выделить конкурентный потенциал следующих секторов национальной экономики:

- агропромышленный комплекс: особенно текстильную, плодоовощную и виноградарскую отрасли. С учетом особенностей природно-климатических условий АПК республики имеет уникальную по свойствам сельскохозяйственную продукцию, поставляемую на экспортные рынки, а также развитую систему инфраструктуры, исследовательскую базу, систему подготовки кадров, исторический опыт земледелия и другие компоненты кластерной структуры;

- химическая промышленность: формой повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности химической отрасли является перевод ее на кластерный тип развития. Следует полнее использовать сырьевую

базу для развития производства минеральных удобрений и ресурсы газо-химического производства в комплексе с географически близкими рынками сбыта;

- информационно-коммуникационные технологии: с точки зрения роста конкурентоспособности национальной экономики важное значение будет иметь развитие сектора информационно-коммуникационных технологий, где наряду с ростом парков компьютерной техники и развития телекоммуникационной инфраструктуры, снижения стоимости ее услуг, к приоритетным следует отнести так же решение социально-экономических задач информатизации, рост спроса на услуги в сектор электронной коммерции, рост экспорта услуг в области аутсорсинга и разработки программного обеспечения. В поддержке развития кластеров в секторе информационно-коммуникационных технологий ключевое значение имеет влияние государства в области развития инфраструктуры (вложения в телекоммуникационные каналы, предоставление недвижимости под строительство технопарков и инкубаторов, доступные средства финансового содействия – налоговые инвестиционные кредиты, страхование рисков по кредитам, софинансирование маркетинговой деятельности предприятий, активная политика по привлечению инвестиций и др.);

- туризм: устойчивое развитие экономики отдельных регионов республики, равно как и их конкурентные позиции в национальном и глобальном уровне предопределяются состоянием и эффективностью использования уникального историко-культурного и природно-ресурсного потенциала. Формирование межотраслевых туристических и рекреационных зон на базе гг. Самарканда, Бухары и Хивы предполагает реализацию национальной программы развития туризма и инициатив местных органов власти, направленных на реализацию стратегии повышения конкурентоспособности экономики соответствующего региона (при государственной поддержке развития инфраструктуры, нормативно-правовой базы и др.).

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Вместе с тем успех в реализации стратегии роста конкурентоспособности зависит от правильной комбинации главных составляющих внутренней экономической политики, которые должны взаимно дополнять и усиливать друг друга. Они включают:

- поддержание устойчивого макроэкономического роста и управляемой инфляции путем проведения эффективной фискальной и монетарной политики;

- формирование стратегии экспортоориентированной индустриализации, которая подразумевает эффективную модернизацию и углубление структурных реформ, обеспечивающих рост эффективности использования и распределения ресурсов в экономике;

- обеспечение высокого качества государственного регулирования экономики;

- эффективное функционирование естественных монополий, производственной и социальной инфраструктуры;

- внедрение международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности;

- обеспечение системы законодательного регулирования экономики, которая гарантировала бы защиту прав частной собственности и исполнение контрактов;

- обеспечение социального консенсуса и развития институтов гражданского общества, сотрудничество и партнерство между основными экономическими группами и слоями населения.

Литература

1. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном основным итогам 2011 года и приоритетам социально-экономического развития на 2012 год. Ташкент: Узбекистон, 2012 г. 18 с.

2. Указ Президента Республики Узбекистан «О создании специальной индустриальной зоны «Ангрен» от 13 апреля 2012 года. Ташкент: Узбекистон, 2012 г. 9 с.

3. Постановление Президента РУз «О дополнительных мерах по усилению стимулирования предприятий-экспортеров и расширению экспортных поставок конкурентоспособной продукции» от 26 марта 2012 года № ПП-1731. Ташкент: Узбекистон, 2012 г. 12 с.

4. Александрова Е.Н., Брижань А.В. Современные тенденции развития инновационных систем // Современные направления теоретических и практических исследований: Сборник научных трудов. Экономика. – Одесса, 2006. – 230 с.

5. Балацкий Е.В., Раптовский А.В. Инновационно-инвестиционные факторы эффективности производства // Общество и экономика. - 2007. - №1. С. 53-68.

6. Беккер Е.Г. Концепция интеллектуального капитала в экономической теории. М.: Издательство «Экономика», 2008г. 224 с.

7. Василенко Н.В. Институциональная среда организаций: характеристики и уровни регулирования. Санкт-Петербург: Издательство «Наука», 2010 г. 213 с.

8. Гелбрейт Дж.К. Кризис глобализации/ Проблемы теории и практики управления. 1999. №6. С 8-12.

9. Гельман В.Я. Институциональное строительство и неформальные институты в современной российской политике // Политические исследования. – 2003. – № 4. С. 26-33.

10. Глухов В.В., Коробко С. Б., Маринина Т. В. Экономика знаний М.: Издательство «Приор», 2003 г. 424 с.

11. Государственное агентство по инвестициям и инновациям. - Внедрение инноваций - неотъемлемая составляющая обеспечения конкурентоспособности отечественных предприятий <http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ru&get=1&id=1056>

12. Гохберг Л.М., Кузнецова Т.Е.. Новая инновационная политика в контексте модернизации экономики. // Интернет-источник <http://2020strategy.ru/21c/g5c/doc>

13. Думная Н. Новая экономика - экономика знаний? М.: Издательство «Наука», 2009г. 360 с.

14. Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды. М.: Магистр, 2007. 346 с.

15. Соловьев Б.А. Инновационные процессы в современных условиях. М.: Издательство «Экономика», 2010. 151с.

References

1. The report of the President of the Republic of Uzbekistan Islam Karimov at the cabinet council of Ministers devoted to the main results of 2011 and priorities of social and economic development for 2012. Tashkent: Uzbekistan, 2012 of 18 p.

2. The decree of the President of the Republic of Uzbekistan "About creation of the special industrial zone "Angren" of April 13, 2012. Tashkent: Uzbekistan, 2012 of 9 p.

3. The resolution of the President of RUZ "About Additional Measures for Strengthening of Stimulation of the Export Enterprises and Expansion of Export Deliveries of Competitive Production" of March 26, 2012 No. PP-1731. Tashkent: Uzbekistan, 2012 of 12 p.

4. Aleksandrova E.N. Brejan A.V. Sovremennye trends of development of innovative systems//Modern directions of theoretical and practical researches: Collection of scientific works. Economy. – Odessa, 2006. 230 p.

5. Balatsky E.V. Raptovsky A.V. Innovatsionno-investitsionnye production efficiency factors//Society and economy. - 2007 . - №1. P. 53-68.





6. Becker E.G. The concept of the intellectual capital in the economic theory. M: Ekonomika publishing house, 2008 of 224 p.

7. Vasilenko N. V. Institutional environment of the organizations: characteristics and regulation levels. St. Petersburg: Nauka publishing house, 2010 of 213 p.

8. Gelbreit J. K. Crisis of a globalization / Problem of the theory and practice of management. 1999. No. 6. P. 8-12.

9. Gelman V. Ya. Institutional construction and informal institutes in modern Russian policy // Political researches. – 2003. – No. 4. P. 26-33.

10. Gluhov V. V., Korobko S. B., Marinin T. V. Economy of knowledge of M: Prior publishing house, 2003 of 424 p.

11. The state agency on investments and innovations. - Introduction of innovations - the inte-

gral component of ensuring competitiveness of the domestic enterprises
<http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ru&get=1&id=1056>

12. Gokhberg L.M. Kuznetsova T.E. New innovative policy in a context of modernization of economy. // Internet source
<http://2020strategy.ru/21c/g5c/doc>

13. Dumny N. New economy - economy of knowledge? M: Nauka publishing house, 2009 of 360 p.

14. Pavlov K.V. Economy intensification in the conditions of uncertainty of the market environment. M: Master, 2007. 346 p.

15. Solovev B. A. Innovative processes in modern conditions. M: Ekonomika publishing house, 2010. 151 p.

Павлов К. В., Асадулліна Н. Р.

Розвиток інтеграційних процесів в інноваційній сфері Узбекистану з урахуванням зарубіжного досвіду

У статті аналізується розвиток інтеграційних процесів в інноваційній сфері на пострадянському просторі і, перш за все, в Республіці Узбекистан з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду, а також характеризуються роль і значення міжнародних інституцій у ефективній реалізації інтеграційно-інноваційних процесів. Проаналізовано потенціал вітчизняної науки в даний час, який дозволяє брати участь у міжнародному інноваційно-технологічному взаємодії шляхом створення вільних економічних зон, логістичних центрів або зон комерціалізації національних технологій.

Ключові слова: продовольча безпека, закордонна наукова думка, стан харчування, гуманоцентризм.

Pavlov K., Asadullina N.

Development of integration processes in the innovative sphere in the republic of Uzbekistan taking into account foreign experience

The article analyzes the development of integration processes in the sphere of innovation in the post-and, above all, in the Republic of Uzbekistan with the positive foreign experience, and are characterized by the role and importance of international institutions in the effective implementation of integration and innovation. Analyzed the potential of the domestic science now that allows you to engage in international cooperation and technological innovation through the creation of free economic zones, logistics centers or zones of national technology commercialization.

Keywords: innovative sphere, integration processes, development, former Soviet Union, international institutes.

Рецензент: Нусратуллін В. К. – доктор економічних наук, професор, заступник директора по науковій роботі Інституту економіки і соціології Уфимського центру Російської Академії наук, г. Уфа, Російська Федерація.

Reviewer: Nusratullin V. – Professor, Ph.D. of Economics, Deputy Director for Research of the Institute of Economics and Sociology, Ufa Centre of the Russian Academy Sciences, Ufa, Russian Federation.

e-mail: nvk-ufa@rambler.ru

*Стаття подана
15.02.2013 р.*

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Проведено аналіз особливостей реалізації та розвитку транзитного потенціалу України. Узагальнено причини погіршення використання наявного транзитного потенціалу України. Обґрунтовано необхідність проведення єдиної транзитної політики на загальнодержавному і регіональному рівнях. З'ясовано, що питання, пов'язані з використанням транзитного потенціалу України, сьогодні набувають особливої актуальності і вимагають посилення державної політики в частині стимулювання розвитку транспортної системи України, здатної забезпечити стале зростання транзитних перевезень і відповідно давати додаткові стабільні доходи до державної казни.

Ключові слова: транзитивність, транстериторіальна зона, транзитний потенціал, транспорт, трансгранична держава, транспортний комплекс, транспортний коридор, митна територія, транзитні вантажопотоки, транспортна галузь, транзитна система, транзитна політика.

Постановка проблеми. Україна географічно знаходиться на перехресті найважливіших напрямів світової торгівлі та найкоротших транспортних маршрутів у Євразійському регіоні - на торгових шляхах «з Варяг в Греки» (Балтійське море - Скандинавія, Прибалтика, Білорусія, Україна – Чорне море) і «Шовковому шляху» (Європа – Китай), за протяжністю транспортних шляхів Україна є найбільшою європейською країною. За оцінками англійського інституту Rendall, Україна завдяки своєму геополітичному положенню в Євразії – між Росією, Центральною Азією та Європою за досить розвинутої мережі шляхів сполучення має найвищий коефіцієнт транзитності у Європі – 3,75, що створює для України унікальну позицію як транстериторіальної зони.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти реалізації та розвитку транзитного потенціалу України розглядаються в працях таких вітчизняних та зарубіжних економістів, як Бойко О.В. [12], Войченко Т.О. [17], Гохберг А.А. [2], Єлманова О.М. [14], Ємельянова О.Ю. [3], Іванова Н.В. [7], Костенко Є.О. [11], Мирошниченко В.В. [11], Мініна О.В. [1], Огонь Ц.Г. [4], Петренко Є.О. [10], Прейгер Д.К. [2], Собкевич О.В. [3], Халлюк А.М. [18].

Невирішені частини проблеми. Однак, сучасні реалії використання транзитного потенціалу України не перевищують 70%, а на транспорті загального користування (без трубопроводу) – лише 50%. На

сьогодні доходи від транзиту і комплексу пов'язаних з ним послуг складають лише близько 6% ВВП. Проблема недостатньої розвиненості об'єктів транзитної інфраструктури обумовлює суттєвий дисбаланс між можливостями України і сусідніх країн, що значно знижує вітчизняну конкурентоспроможність нашої країни на світовому ринку транзиту.

У зв'язку з цим, **мета статті** полягає в проведенні аналізу реалізації та розвитку транзитного потенціалу України, визначенні причин погіршення використання наявного транзитного потенціалу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Статус України як трансграничної держави визначається наступними основними характеристиками. На території України функціонує транспортна мережа, до складу якої входять близько 22 тис. км залізниць (за довжиною мережі залізниць Україна посідає друге місце у Європі) та 170 тис. км автодоріг загального користування, з яких 165,8 тис. км - з твердим покриттям; довжина внутрішніх водних шляхів на найбільших європейських річках Дунай та Дніпро становить майже 2,2 тис. км, вздовж них розташовано 10 річкових портів; авіаційний транспорт представлений інфраструктурою 33 аеропортів, з яких 17 - міжнародних.

Загальна протяжність кордонів складає майже 7 тис. км, межі яких проходять із такими країнами як Білорусь, Росія, Грузія, Туреччина, Болгарія, Румунія, Молдова (разом з Придністров'ям), Угорщина,





Словаччина, Польща. Практично 19 адміністративно-територіальних одиниць, а саме: Чернігівська, Сумська, Донецька, Луганська, Харківська, Херсонська, Запорізька, Миколаївська, Івано-Франківська, Одеська, Закарпатська, Чернівецька, Рівненська, Житомирська, Київська, Львівська, Волинська області, Автономна Республіка Крим і Севастополь межують із сусідніми країнами.

На сьогодні український транспортний комплекс має 6 залізниць (залізниця України взаємодіють із залізницями 7 сусідніх країн через 56 пунктів перетину кордону та 13 основних морських портів Чорного і Азовського морів), 3 морські пароплавства та АТ “Укррічфлот”, 67 авіакомпаній, 800 підприємств автомобільного транспорту, 50 тис. км трубопроводів (газо-, нафто- та продуктопроводів), комплекс науково-виробничих підприємств. У сфері транспорту зайнято 20% населення та 30% основних фондів. Кожну добу кордон перетинає в середньому понад 150 тис. громадян та 40 тис. одиниць транспорту [1].

Особливий пріоритет України на шляху її інтеграції в міжнародну економічну систему має розвиток міжнародних транспортних коридорів, основний принцип функціонування яких – довгострокове проведення транзитних перевезень між країнами-учасниками. Саме міжнародні транспортні коридори виступають механізмом консолідації країн навколо створення транспортних просторів, за рахунок створення і розвитку міжнародних транспортних коридорів з'являється можливість вирішення проблеми оптимізації транзиту вантажів [2].

Слід зазначити, що Україна стала рекордсменом по кількості міжнародних транспортних коридорів (МТК) - чотири з десяти МТК проходять через її територію, це: транс'європейський транспортний коридор № 3 (протяжність основного ходу транспортного коридору становить 1640 км, в тому числі по Україні: залізничний — 694 км, автодорожній — 611,7 км); транс'європейський транспортний коридор № 5 (протяжність транспортного коридору становить 1595 км, в тому числі по Україні: залізничний — 266 км, автодорожній —

338,7 км); транс'європейський транспортний коридор № 7 (протяжність транспортного коридору становить 1600 км, в тому числі по території України — 70км); транс'європейський транспортний коридор № 9 (протяжність основного ходу транспортного коридору становить 3400 км, в тому числі по Україні: залізничний — 1496 км, автодорожній — 996,1 км).

Основними країнами, що перевозять вантажі митною територією України в режимі «транзит», є Росія (88,1% від загальних транзитних перевезень), Казахстан (6,5%), Туркменістан (1,3%), Молдова (1,2%) та Білорусь (1%). Проте географія транзитних вантажних перевезень за останні роки набула суттєвих змін.

Якщо у 2007 р. частка країн СНД у транзитних перевезеннях територією України складала 63,2 %, ЄС – 5,3 %, інших країн – 31,6 % (розрахунки зроблено без урахування трубопровідного транспорту), то вже у 2010 р. ці показники становили відповідно 85,4; 6,2 та 8,4 %. Тобто спостерігається поступова концентрація транзитних послуг України на теренах СНД (насамперед, Російської Федерації) і ЄС, що слід оцінювати як позитивний фактор розвитку транзитного потенціалу України [3].

Основу українського транзиту (до 95%) становлять перевезення таких вантажів, як кам'яне вугілля, нафта і нафтопродукти, залізна і марганцева руда, чорні метали, хімічні та мінеральні добрива. Так, за 2011 рік через територію України пройшло 151,2 млн. т транзитних вантажів, серед яких переважають енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки, руди, шлаки і зола (84,4% у загальному обсязі транспортування) [4; 5].

В структурі зовнішньоекономічних вантажопотоків через державний кордон України експорт становить 38,2% зовнішньоекономічних вантажопотоків через державний кордон України, імпорт – 21,0%. За даними Держкомстату об'єм транзитних перевезень вантажів в Україні за 2011 р. склав 151,243 млн. т, що на 0,73% (1,1 млн. т) менше в порівнянні з показниками попереднього року.

Як зазначається у Програмі економічних реформ на 2010-2014 рр. «Заможне

суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», транзитний потенціал України недовикористовується: вантажопотік між Європою й Російською Федерацією через Білорусь у 5 разів вищий, ніж через Україну. Якщо у 2007 р. (рік з найвищими показниками за останнє десятиріччя) обсяги транзиту вантажу становили майже 387 млн. т, то у 2011 р. – лише 151,2 млн. т, тобто у понад 2,5 рази менше. Тоді як у Комплексній програмі утвердження України як транзитної держави на 2002-2010 рр. [6] було передбаче-

но досягнення транзитного вантажопотоку територією України у 2010 р. в обсязі 247 млн. т, що у понад 1,5 рази більше фактичного обсягу.

Аналіз динаміки транзитних вантажопотоків територією України у 2005-2011 рр. за видами транспорту свідчить, що без урахування трубопровідного транспорту обсяги перевезень залізничним транспортом складають лівову частку вантажопотоків (90,2 % у середньому за період) (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Динаміка транзитних вантажопотоків за видами транспорту, тис. т

| Показник | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|----------------------------|-----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Усього | 205565,25 | 222948,1 | 386956,6 | 325423 | 178134,1 | 152353,8 | 151243,0 |
| трубопровідним | 127921,9 | 143721,2 | 279802,4 | 223497,9 | 127981,7 | 99440,26 | 93119,52 |
| Усього без трубопровідного | 77643,35 | 79226,9 | 107154,2 | 101925,1 | 50152,4 | 52913,54 | 58123,48 |
| % | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| залізничним | 73221,04 | 75050,72 | 99882,37 | 93347,6 | 44834,64 | 44511,77 | 48669,54 |
| % | 94,3 | 94,7 | 93,3 | 91,6 | 89,4 | 84,1 | 83,7 |
| морським | 3765,54 | 2516,11 | 2693,97 | 3486,97 | 1899,38 | 3660,41 | 3912,07 |
| % | 4,9 | 3,2 | 2,5 | 3,4 | 3,8 | 6,9 | 6,7 |
| автомобільним | 636,1 | 1614,14 | 4494,61 | 4908,71 | 3354,2 | 4649,12 | 5011,2 |
| % | 0,8 | 2,0 | 4,2 | 4,8 | 6,7 | 8,8 | 8,7 |
| річковим | 10,11 | 18,5 | 37,43 | 74,73 | 0 | 0 | 0 |
| % | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,1 | - | - | - |
| авіаційним | 1,4 | 1,17 | 1,28 | 1,54 | 1,17 | 1,58 | 2,8 |
| % | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| інше | 9,16 | 26,33 | 44,54 | 105,54 | 62,94 | 90,64 | 527,84 |
| % | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,9 |

Обсяги перевезень, що здійснюються автомобільним транспортом, зросли у 7,9 рази, а їхня частка у структурі транзитних потоків зросла більше ніж вдесятеро; обсяги перевезень, що здійснюються морським транспортом, зросли з 3,8 млн. т до 3,9 млн. т, їхня частка у загальних обсягах транзитних перевезень вантажів збільшилась з 4,9 % до 6,7 % [3].

Історично склалося, що основним елементом інфраструктурного забезпечення країни виступає транспортна мережа. Система доріг України, яка включає в себе чотири основні пан-європейські коридори, є недостатньою для підтримки зростання торгівлі (щільність мережі доріг в Україні відповідає приблизно третині аналогічного показника країн Східної Європи та Середньої Азії і є набагато меншою, ніж в інших

країнах, які розвиваються (табл. 2) [7, с. 52].

Більш того, наявне дорожнє полотно стрімко погіршує стан через недостатнє фінансування витрат на технічне обслуговування (країни з аналогічними мережами доріг витрачають принаймні в вдвічі більше, ніж Україна) [8].

Україна займає 13-е місце в світі і 5 місце в Європі (після Росії, Франції, Німеччини і Польщі) по протяжності залізниці – 22,5 тис. км, з яких електрифіковано 40%, і 4 місце в світі (після США, Росії, Канади) по густині залізничних колій. Залізничний транспорт є основою транспортної системи України, на нього доводиться 83% вантажообігу і 43% пасажирообороту.



Довжина і щільність шляхів сполучення у деяких країнах Європи

| Країна | Площа країни, тис. км | Автошляхи | | Залізниці | |
|-----------|--------------------------|---------------------|--------------------------|---------------------|--------------------------|
| | | довжина, тис. км | щільність, км/тис. км | довжина, тис. км | щільність, км/тис. км |
| Україна | 603,7 | 169,5 | 274,7 | 21,7 | 35,9 |
| Польща | 312,6 | 424,0 | 1355,9 | 22,3 | 71,4 |
| Франція | 551,6 | 951,5 | 1749,1 | 29,2 | 53,7 |
| Німеччина | 357,0 | 644,5 | 1805,3 | 41,9 | 117,4 |
| Іспанія | 307,6 | 681,2 | 1349,5 | 15,3 | 30,3 |
| Італія | 301,2 | 487,7 | 1618,7 | 19,7 | 65,5 |

По об'ємах вантажів, що перевозяться, українські дороги займають 4-е місце на Євразійському континенті (після Китаю, Росії і Індії) і 6-м місці в світі. Інфраструктура коридорів, що проходять по території України, дозволяє забезпечити пропуск існуючих і перспективних вантажопотоків, а показник їх вантажонапруженості в 3-5 разів вищий, ніж в розвинених європейських країнах [9].

Залізниці України є не тільки вагомою частиною народногосподарського комплексу країни, але також служать значущим транзитним коридором між Сходом і Заходом. Сьогодні українські залізниці безпосередньо граничать і взаємодіють із залізницями Росії, Білорусі, Молдови, Польщі, Румунії, Словаччини, Угорщини, забезпечують роботу по 40 міжнародним залізничним переходам, а також обслуговують 18 українських морських портів Чорноморсько-Азовського басейну [10]. Однак, внаслідок монополізації залізничних перевезень та надмірного втручання державного ресурсу, структура та методи управління залізницею в Україні не узгоджені з ринковими принципами стимулювання відновлення та розвитку [7]. За аналізований період відбулось зменшення обсягів перевезень вантажів залізничним транспортом на 33,5 %, що пов'язано з переключенням таких перевезень на морський та автомобільний види транспорту [7; 8].

Згідно табл. 2, в структурі транзитних перевезень вантажів за основними видами транспорту найбільша питома вага приходить на трубопровідний транспорт транзитних вантажопотоків (99440,26 тис. т, або біля 65% загального обсягу ванта-

жопотоків через державний кордон), що визначає спрямованість зовнішньої політики України в енергетичній сфері.

Енерготранзитний потенціал України представлений нафтотранспортною і газотранспортною системами, що є стратегічним вектором розвитку як паливно-енергетичного комплексу так і національної економіки в цілому. Українська газотранспортна система - друга в Європі за потужністю після російської. Щороку транспортується для споживачів України близько 50-60 млрд. куб. м і транзитом до країн Західної та Центральної Європи 110-120 млрд. куб. м. природного газу. На сьогодні існує технічна можливість для збільшення транзиту газу в країни Центральної і Західної Європи до 142 млрд. куб. м на рік без розширення газотранспортної системи [11].

Цілком очевидно, що Російська Федерація була і надалі буде основним постачальником і партнером для України, оскільки вона володіє майже третиною світових запасів природного газу і ще довго буде залишатись одним з основних його експортерів у Західну Європу. Проте, на думку вітчизняних науковців, деформована у бік переваги лише двох видів транспорту структура транзитних вантажоперевезень (велика частка припадає також на залізничний транспорт - 44511,77 тис. т, що становить 29,2%) робить уразливим транзитний пакет України [12].

Крім газопровідної, Україна володіє розвинутою нафтопровідною системою. В системі нафтопроводів, загальна довжина яких становить 4,7 тис. км., працює 51 нафтоперекачувальна станція. Ємність резервуарного парку – понад 1 млн. куб. м.



Пропускна спроможність системи на вході становить 114 млн. т. нафти на рік, на виході – близько 56 млн. т на рік. У 2011 році транспортовано 25,2 млн. т. нафти, в тому числі транзитом 17,8 млн. т, на нафтопереробні заводи, розташовані на території України поставлено 7,4 млн. т [11].

Також спостерігається відставання в розвитку автомобільних доріг загального користування від темпів автомобілізації країни. Протягом останніх двадцяти років їх протяжність практично не збільшувалася, у той час як за цей самий період у Європі швидкими темпами будувались автомагістралі. У результаті щільність автомобільних доріг в Україні у 5,9 рази менше, ніж у Франції (відповідно 0,28 та 1,65 кілометра доріг на 1 кв. кілометр площі країни). Протяжність швидкісних доріг в Україні становить 0,28 тис. кілометрів, у Німеччині - 10,9 тис. кілометрів, у Франції – 7,1 тис. кілометрів, а рівень фінансування одного кілометра автодоріг в Україні відповідно у 5,5 – 6 разів менше, ніж у зазначених країнах. Це пояснюється низкою об'єктивних причин, зокрема, такими як великий тягар на утримання транспортної мережі на душу населення порівняно з європейськими країнами через відносно невелику густоту населення (78 чоловік на 1 кв. кілометр), низьку купівельну спроможність громадян (1/5 купівельної спроможності Єврозони), порівняно невеликий парк автомобілів та значну територію країни. Незадовільним є транспортно-експлуатаційний стан автодоріг: 51,1 % не відповідає вимогам за рівністю, 39,2 % - за міцністю. Середня швидкість руху на автодорогах України у 2 - 3 рази нижча, ніж у західноєвропейських країнах [13].

Слід констатувати динамічне використання повітряного простору України - за аналізований період обсяги перевезень транзитних вантажів авіаційним транспортом зросли удвічі (з 1,4 тис. т до 2,8 тис. т). У 2011 році на ринку пасажирських авіаперевезень працювало 28 українських авіакомпаній. Регулярні пасажирські повітряні перевезення здійснювало 11 українських авіакомпаній, серед яких домінуюче положення займали «АероСвіт», «Міжнародні авіалінії України» та «Дніпроавіа», які ви-

конали 88,4% таких перевезень. Однак, на сьогодні частка перевезень транзитних вантажів авіаційним транспортом у структурі загальних перевезень вантажів залишається мізерною.

Частка вітчизняного морського флоту у відправленнях експортних і транзитних вантажів становить 2,4%, що приводить до витіснення українських перевізників із міжнародних ринків перевезень через втрату флоту, захоплення ринку перевезень транспортними та експедиторськими компаніями. Крім того, витрати в українських портах є вищими, ніж у аналогічних країнах, а операції є менш надійними.

У період з 2005 по 2008 рр. відбувалося зростання обсягів транзитних вантажів, що перевозилися річковим транспортом (в 7,4 рази), яке у подальшому повністю було втрачене під впливом фінансово-економічної кризи. Перш за все були втрачені транзитні вантажопотоки, що прямували через річкові порти України з країн Європи (Албанії) та Канади до країн СНД (Російської Федерації та Казахстану) у прямому напрямку та з країн СНД (Російської Федерації, Казахстану та Узбекистану) до країн ЄС (Греції, Італії), Європи (Албанії), Азії (Сирійської Арабської Республіки) та Африки (Анголи) у зворотному напрямку.

Привертає увагу процес активного розвитку так званих інших транзитних перевезень в останні два роки, що пояснюється активним розвитком перевезень у змішаному сполученні (інтермодальних, комбінованих), у т.ч. у напрямку Південь-Північ за участю поїздів комбінованого транспорту «Вікінг» та ZUBR.

Слід підкреслити тезу стосовно пріоритетності оцінки втрат від недорозвинутої інфраструктури, проти підрахунку надходжень внаслідок використання її потужностей. Це підтверджують і результати досліджень. Так, обсяги транзитних перевезень можуть бути збільшені з 84,4 млн. т до 457,5 млн. т або у 5,4 рази, що дозволило б одержати більше 3 млрд. дол. США. Але для цього необхідно створити умови, які б зробили транзитні перевезення через Україну більш привабливими для клієнтури, ніж перевезення іншим шляхом (мор-



ським або в обхід України). Залучення додаткового транзиту вимагатиме значних капітальних вкладень на будівництво, реконструкцію та сервісне обслуговування доріг (2-3 млрд. дол. США). Тим не менш віддача від залучення додаткових транзит-

них вантажопотоків очікується велика. В економічному плані це додаткові валютні надходження в розмірі 3-3,5 млрд. дол. США, в соціальному — десятки тисяч нових робочих місць [7, с. 56].



Рис. 1. Причини погіршення використання наявного транзитного потенціалу України

Джерело: [15]

Однак сьогодні багато вантажопотоків свідомо прямують в обхід довгими маршрутами через сусідні країни. Наприклад, вина з Болгарії до Росії слідує довшим шляхом – через Румунію, Угорщину, Словаччину, Польщу і Білорусію. Щоб переламати ситуацію, в першу чергу потрібно підвищувати якість обслуговування пе-

ревізників. Країна потребує не тільки реконструкції доріг, будівництва портів і проведення залізничних колій, але, головним чином, вдосконалення роботи всієї транзитної системи в цілому. Потрібна концепція збалансованого використання всього транзитного потенціалу України. Сьогодні 99% вантажів, що прямують з



Південно-Східної Азії до Європи і назад, слідує морським шляхом. Проте найближчим часом із-за обмеженості прохідності Суецького каналу може виникнути необхідність залізничних перевезень через Центральну Азію [14]. Виникає питання: чи зможе Україна здійснити транзит вантажу комбінованими видами транспорту і при цьому забезпечити європейський рівень якості?

У більш загальному плані всі причини, що призводять до зменшення транзитного потенціалу України та погіршення використання наявного, умовно класифікуються як причини техніко-економічного характеру і причини політичного та правового характеру (рис. 1) [15].

На цій підставі, головною метою транзитного прориву є максимальне ефективне використання географічного положення України і створення сучасної конкурентоздатної транспортної галузі країни. Міждержавний транзит через українську територію – це значний національний ресурс, який на сьогодні використовуються не повною мірою [15].

З метою забезпечення організаційних, фінансових та інших умов для розвитку транзитного потенціалу України (зокрема, залучення додаткових надходжень до бюджетів усіх рівнів за рахунок зростання обсягів транзитних перевезень пасажирів та вантажів через її територію) Верховною Радою України було прийнято Закон України «Про комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2002-2010 рр.» від 07.02.2000 р. за № 3022-III [6]; Програму розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні на 2006-2010 рр., затверджену постановою Кабінету Міністрів України № 496 від 12 квітня 2006 р. [16]; Транспортну стратегію України на період до 2020 року [17].

Відповідно до Комплексної програми розвитку України як транзитної держави, затвердженої Законом України від 7 лютого 2002 року № 3022-III [6], головною метою є оптимальне використання і подальший розвиток транзитного потенціалу. Дана Програма спрямована на забезпечення інтеграції України в європейську та світо-

ву економічні системи. Прийняття такої Програми обумовлюється необхідністю проведення єдиної транзитної політики на загальнодержавному і регіональному рівнях, координації діяльності міністерств, інших органів центральної виконавчої влади, значними обсягами наукових досліджень та капіталовкладень для модернізації інфраструктури транзиту.

Потенційно, транспортна система України здатна забезпечити зростання транзитних перевезень за умови реалізації конкретних заходів щодо подальшого розвитку та модернізації власної транзитної транспортної інфраструктури та створення сприятливих умов для переміщення транзиту територією країни. Однак, невідповідність показників транзитних перевезень в Україні міжнародним вимогам за швидкістю, безперервністю, збереження вантажів, тарифів і цін на послуги не забезпечує не тільки їх зростання, але і стабілізації в існуючих об'ємах [18].

На даний момент транзитна система України знаходиться в складному стані. За останніх 20 років не було проведено жодної структурної реформи в цій сфері. Як наслідок, Україна живе за рахунок матеріальної бази, створеної в попередні роки. Вже сьогодні відчувається гострий дефіцит сучасних морських судів, автомобілів міжнародного повідомлення, контейнерів і рухомого складу для перевезень. Таким чином, ситуація, що склалася у сфері використання транзитного статусу України оцінюється як критична, незважаючи на те, що Україна має значний ресурсний запас по кожному з означених транспортних напрямів.

Україна має реальні перспективи щодо посилення своєї ролі як транзитної держави. Проте перспективи інтеграції нашої країни у світове господарство і посилення транзитних функцій держави вимагають високої якості, регулярності та надійності транспортних зв'язків, збереження вантажів і безпеки перевезень пасажирів, зростання швидкості та зменшення вартості доставки, тобто високого рівня функціонування українського транспортного комплексу, який за обсягами і тоннажем пасажирських і вантажних перевезень, пропуском і





оформленням транзитних вантажів, а також за наявністю великих магістральних газо- і нафтопроводів, міжнародних енергосистем є одним з провідних у Європі [19].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, питання, пов'язані з використанням транзитного потенціалу України, сьогодні набувають особливої актуальності і вимагають посилення державної політики в частині стимулювання розвитку транспортної системи України, здатної забезпечити стале зростання транзитних перевезень і відповідно давати додаткові стабільні доходи до державної казни.

Література

1. Мініна О.В. Сучасний стан транзитної спроможності України в контексті євроазіатської інтеграції / О.В.Мініна // Вісник Чернігівського державного університету. Збірник. – Чернігів: ЦНТЕІ, 2010. – № 44. – С. 53-65.
2. Гохберг А.А. Участие Украины в системе международных транспортных коридоров [Электронный ресурс] / А.А.Гохберг. – 2009. – Режим доступа: www.rusnauka.com/10.../44144.doc.htm.
3. Прейгер Д. Щодо реалізації та розвитку транзитного потенціалу України: аналітична записка [Електронний ресурс] / Д.Прейгер, О.Собкевич, О.Ємельянова. – 2011. – Формат доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/818/>.
4. Огонь Ц.Г. Транзитний потенціал та доходи бюджету України / Ц.Г.Огонь // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 2 (31). – С. 32-38.
5. Україна - 2011: статистичний збірник. – 2012. – Київ: Державна служба статистики. – 27 с.
6. Закон України «Про Комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2002-2010 роках» Відомості Верховної Ради (ВВР) – 2002. – № 24. – Ст.166.
7. Іванова Н.В. Особливості інвестування розвитку виробничої інфраструктури в умовах відновлення національної економіки / Н.В.Іванова // Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 2. – С. 52 – 57.
8. Зміцнення України після кризи. Огляд і короткий виклад політики. // Представництво Світового банку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INT/UKRAINE/INEINUKRAINIAN/>.
9. Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010-2019 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.12.2009 р. № 1390.
10. Петренко Е.А. Проблемы развития международных железнодорожных коридоров Украины / Е.А.Петренко // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Вип. 22. – С. 142-149.
11. Костенко Є.О. Енерготранзитний потенціал України та перспективи його реалізації в контексті забезпечення енергетичної безпеки / Є.О.Костенко, В.В.Мирошниченко // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – Формат доступу к журн.: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1400>.
12. Бойко О.В. Сучасні тенденції розвитку ринку транзитних перевезень в Україні / О.В.Бойко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 2. – С. 17 – 23.
13. Розпорядження КМ від 20.10.2010 № 2174-р. Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року [Електронний ресурс] // Режим доступу: search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR102174.html.
14. Елманова О. Украина транзитная [Электронный ресурс] / О.Елманова. – 2010. – Режим доступа: <http://focus.ua/opinion/146619/>.
15. Концепція розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/npd/search>.
16. Програма розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні на 2006-2010 рр.: Постанова

ва Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2006 р. № 496 [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/496-2006>.

17. Транспортна стратегія України на період до 2020 року [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://www.mintrans.gov.ua>.

18. Войченко Т.О. Альтернативи транспортної складової транзитного потенціалу України [Електронний ресурс] / Т.О.Войченко. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/.../20_Alternatyvy_transportnoi_skladovoi.pdf.

19. Хахлюк А.М. Україна – транзитна держава / А.М.Хахлюк // Економіка України. – 2001. – № 1. – С. 27-34.

References

1. Minina O.V. Suchasnyĭ stan tranzynnoi spromozhnosti Ukraïny v konteksti yevroaziat-s'koï intehratsii / O.V.Minina // Visnyk Chernihivskoho derzhavnogo universytetu. Zbirnyk. – Chernihiv: TSNTEI, 2010. – № 44. – S. 53-65.

2. Hokhberh A.A. Uchastye Ukrayny v systeme mezhdunarodnykh transportnykh korydorov [Elektronnyĭ resurs] / A.A.Hokhberh. – 2009. – Rezhym dostupa: www.rusnauka.com/10.../44144.doc.htm.

3. Preĭher D. Shchodo realizatsii ta rozvytku tranzynnoho potentsialu Ukraïny: analitychna zapyska [Elektronnyĭ resurs] / D.Preĭher, O.Sobkevych, O.Yemel'yanova. – 2011. – Format dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/818/>.

4. Ohon' TS.H. Tranzynnyĭ potentsial ta dokhody byudzhetu Ukraïny / TS.H.Ohon' // Visnyk Ukraïns'koï akademii bankivs'koï spravy. – 2011. – № 2 (31). – S. 32-38.

5. Ukraïna - 2011: statystychnyĭ zbirnyk. – 2012. – Kyïv: Derzhavna sluzhba statystyky. – 27 s.

6. Zakon Ukraïny «Pro Kompleksnu prohramu utverdzhennya Ukraïny yak tranzynnoi derzhavy u 2002-2010 rokakh» Vidomosti Verkhovnoi Rady (VVR) – 2002. – № 24. – St.166.

7. Ivanova N.V. Osoblyvosti investuvannya rozvytku vyrobnychoï infrastruktury v umovakh vidnovlennya natsional'noi ekonomiky / N.V.Ivanova // Finansy, banky, investytsii. – 2011. – № 2. – S. 52 – 57.

8. Zmitsnennya Ukraïny pislya kryzy. Ohlyad i korotkyĭ vyklad polityky. // Predstavnytstvo Svitovoho banku v Ukraïni [Elektronnyĭ resurs]. – Rezhym dostupu: <http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/NEINUKRAINIAN/>.

9. Pro zatverdzhennya Derzhavnoi tsil'ovoï prohramy reformuvannya zaliznychnoho transportu na 2010-2019 roky: Postanova Kabinetu Ministriv Ukraïny vid 16.12.2009 r. № 1390.

10. Petrenko E.A. Problemy razvytyya mezhdunarodnykh zheleznodorozhnykh korydorov Ukrayny / E.A.Petrenko // Teoretychni ta prykladni pytannya ekonomiky. – 2010. – Vyp. 22. – S. 142-149.

11. Kostenko YE.O. Enerhotran-zynnyĭ potentsial Ukraïny ta perspektyvy ŷoho realizatsii v konteksti zabezpechennya enerhetychnoi bezpeky / YE.O.Kostenko, V.V.Myroshnychenko // Efektyvna ekonomika: elektronne naukove fakhove vydannya. – Format dostupu k zhurn.: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1400>.

12. Boĭko O.V. Suchasni tendentsii rozvytku rynku tranzynnykh perevezen' v Ukraïni / O.V.Boĭko // Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnytstvo. – 2012. – № 2. – S. 17 – 23.

13. Rozporyadzhennya KM vid 20.10.2010 № 2174-r. Pro skhvalennya Transportnoi stratehii Ukraïny na period do 2020 roku [Elektronnyĭ resurs] // Rezhym dostupu: search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KR102174.html.

14. Elmanova O. Ukrayna tranzynnaya [Elektronnyĭ resurs] / O.Eلمانова. – 2010. – Rezhym dostupa: <http://focus.ua/opinion/146619/>.

15. Kontsepsiya rozvytku transportnodorozhn'oho kompleksu Ukraïny na seredn'ostrokovyĭ period ta do 2020 roku [Elektronnyĭ dokument]. – Rezhym dostupu: <http://www.kmu.gov.ua/control/npd/search>.

16. Prohrama rozvytku natsional'noi merezhi mizhnarodnykh transportnykh korydoriv v Ukraïni na 2006-2010 rr.: Postano-



va Kabinetu Ministriv Ukraïny vid 12 kvit-nya 2006 r. № 496 [Elektronnyÿ dokument]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/496-2006>.

17. Transportna stratehiya Ukraïny na period do 2020 roku [Elektronnyÿ do-kument]. – Rezhym dostupu: <http://www.mintrans.gov.ua>.

18. Voÿchenko T.O. Al'ternatyvy transportnoï skladovoï tranzitnoho po-tentsialu Ukraïny [Elektronnyÿ resurs] / T.O.Voÿchenko. – Rezhym dostupu: www.nbuv.gov.ua/portal/.../20_Alternatyvy_transportnoi_skladovoï_pdf.

19. Khakhlyuk A.M. Ukraïna – tranzyt-na derzhava / A.M.Khakhlyuk // Ekonomika Ukraïny. – 2001. – № 1. – S. 27-34.

Третьяк В., Диденко Л.

Особенности реализации и развития транзитного потенциала Украины

Проведен анализ особенностей реализации и развития транзитного потенциала Украины. Обобщены причины ухудшения использования имеющегося транзитного потенциала Украины. Обоснована необходимость проведения единой транзитной политики на общегосударственном и региональном уровнях. Выяснено, что вопросы, связанные с использованием транзитного потенциала Украины, сегодня приобретают особую актуальность и требуют усиления государственной политики в части стимулирования развития транспортной системы Украины, способной обеспечить устойчивый рост транзитных перевозок и соответственно давать дополнительные стабильные доходы в государственную казну.

Ключевые слова: транзитивность, трансграничная зона, транзитный потенциал, транспорт, трансграничное государство, транспортный комплекс, транспортный коридор, таможенная территория, транзитные грузопотоки, транспортная отрасль, транзитная система, транзитная политика.

Tretyak V., Didenko L.

Realization features and transit potential development of Ukraine

The analysis of realization features and transit potential development of Ukraine was carried out. The deterioration reasons of the present transit potential use of Ukraine were summarized. The necessity of unified transit policy realization on national and regional levels was grounded. It was found that the issues associated with the use of transit potential of Ukraine today become especially important and require strengthening public policy of stimulating the development of the transport system of Ukraine, capable of ensuring sustainable growth of transit traffic and thus provide more stable revenues to the state treasury.

Keywords: transitivity, transterritorial area, transit potential, transport, transboundary state, transport complex, transport corridor, custom territory, transit cargo traffics, transport industry, transit system, transit policy.

Рецензент: Качала Т. М. – доктор економічних наук, професор, проректор з науково-дослідної роботи та міжнародних зв'язків Черкаського державного технологічного університету, м. Черкаси, Україна.

Reviewer: Kachala T. – Professor, Ph.D. of Economics, vice-rector for research and international relations Cherkasy State Technological University, Cherkasy, Ukraine.

e-mail: nvk-ufa@rambler.ru

*Статья подана
18.02.2013 р.*



ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ: ПРИСКОРЮВАЧ ЧИ СПОВІЛЬНЮВАЧ ЕКОСЕСТЕЙТУ УКРАЇНИ?

Розглянуто загальні тенденції визначення впливу економічної безпеки регіону на економічну безпеку держави. За результатами використання методу "від зворотного" встановлено, що економічна безпека регіону є певним обмеженням економічної свободи країни в цілому. Перевірено гіпотезу, що зміни стану економічної безпеки регіону одночасно є і прискорювачем, і сповільнювачем економічної безпеки екосистеми. Вирішення цієї дилеми подальшому потребує оцінювання впливу коливань економічної безпеки регіону на економічну безпеку держави.

Ключові слова: економічна безпека, регіон, держава, екосистема, економічна свобода, обмеження.

Постановка проблеми. Вивчення проблематики економічної безпеки регіону багато років поспіль не перестає бути в центрі уваги науковців. І це зрозуміло. З одного боку, економічна безпека регіону розглядається в контексті впливу на національну економічну безпеку. З іншого боку, економічна безпека регіону здебільшого досліджується скрізь призму стійкості та цілісності регіонального господарського механізму, через регіональні програми економічного розвитку, комплексні міжрегіональні проекти, інструменти та методики регіонального вирівнювання та подолання депресивності регіонів. Обидві сторони цих досліджень стосуються екосистеми (ecosystem – економічна безпека держави), проте розглядають його причинно-наслідкові зв'язки по-різному. Вивчення економічної безпеки регіону в контексті впливу на національну економічну безпеку, як правило, має ознаки редуccionізму, тоді як отожднення економічної безпеки регіону зі стійкістю регіонального господарського механізму спирається на тринітарне бачення системи, якою у даному випадку є регіон. Обидві сторони таких поглядів на екосистему (від англ. economic security of the region) мають право на існування, але якщо здійснюються автономно, без визначення хоча б скільки-небудь суттєвого впливу на екосистему. Визначення ж такого впливу значно ускладнюється саме методологічними розбіжностями у розумінні підходів до вимірювання еко-

номічної безпеки регіону. Відтак невірним залишається питання, прозорість та легкість відповіді на яке є удаваною: чи є прямою та лінійною залежність екосистеми від екосистеми? Є економічна безпека регіону прискорювачем чи сповільнювачем екосистеми України?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна безпека регіону у найзагальнішому розумінні розглядається як сукупність умов і чинників, що характеризують стабільність і поступальний розвиток економіки регіону, яка є органічно інтегрованою в економіку країни як відносно самостійна структура. Водночас, на рівні муніципального утворення економічна безпека передбачає підтримання стабільного розвитку провідних підприємств, що попереджає негативний вплив на умови життя місцевого населення. В Україні існує декілька фундаментальних наукових праць, зокрема [1-6], присвячених проблематиці економічної безпеки регіону. Окремі положення розглянуто в [7], однак цього загалу праць недостатньо, щоб визнати глибоко розглянутими означене коло питань.

Невирішена раніше частина проблеми – постановка комплексу питань щодо визнання економічної безпеки регіону прискорювачем або сповільнювачем економічної безпеки держави.

Метою статті є встановлення загальних тенденцій визначення впливу економічної безпеки регіону на економічну безпеку держави.





Виклад основного матеріалу дослідження. Перед усім, визначимось термінологічно. У свої попередніх дослідженнях, зокрема, в [7], автор статті пропонує розглядати економічну безпеку на мікрорівні як міру економічної свободи суб'єктів господарської діяльності. Незмінною є така позиція і щодо макrorівня, а саме: економічна безпека держави розглядається як певна міра його економічної свободи, межами якої є наявні об'єктивні та суб'єктивні обмеження. Економічна безпека регіону, у свою чергу, розглядається як «ціле у цілому», якому одночасно притаманні і властивості утворювача економічної безпеки держави, і властивості об'єктивних та суб'єктивних обмежень її свободи.

Швидкі трансформаційні зміни, що мали місце в Україні протягом 90-х років минулого століття, викликали досить значну деформацію регіонів, результатом чого стали різні темпи їхнього розвитку і досить високий рівень дивергенції. Процеси дивергенції можна спостерігати, використовуючи різні показники, наприклад, валовий внутрішній продукт регіону, який є узагальнюючим показником його соціально-економічного розвитку, що відображає сукупну вартість товарів та послуг, вироблених в межах регіону за певний відрізок часу. Валовий внутрішній продукт регіону у ринкових цінах визначається як сума валової доданої вартості всіх видів економічної діяльності, включаючи чисті податки на продукти (за винятком субсидій на продукти). В Україні цей показник розраховується лише із середини 90-х років із переходом від статистики Балансу народного господарства до прийнятої в усьому світі системи національних рахунків.

Одним з головних показників системи регіональних рахунків, яка поши-

рює принципи системи національних рахунків на регіональний рівень, є валовий регіональний продукт (ВРП). За сутністю ВРП ідентичний прийнятому в Україні терміну "валова додана вартість". Термін застосовується також і в Росії. Питома вага валового регіонального продукту в його загальній величині може слугувати цілям вимірювання дивергенції регіонів України. Такі дослідження, до речі, детально представлені в [7], лише демонструють те, що, умовно кажучи, "багаті регіони багатіють, а бідні - біднішають". Цілям же вимірювання впливу економічної безпеки регіону на економічну безпеку держави вимірювання дивергентності регіонів не слугує.

Отже, цілком слушно виникає питання: а чи треба взагалі використовувати будь-які розрахункові методи задля вимірювання впливу економічної безпеки регіону на економічну безпеку держави? Можливо, достатньо встановлення загальних тенденцій та використання методу логічного узагальнення? Спробуємо перевірити цю гіпотезу. Skorистаємося для цього вихідними теоретичними положеннями щодо розуміння економічної безпеки держави як певної міри його економічної свободи та офіційними даними Державної служби статистики України [8]. Автор усвідомлює ціну похибки при використанні офіційних даних, проте й розуміє, що величина такої похибки рік від року залишається практично незмінною. Перш за все, здійснимо верифікацію того, що економічна безпека є певною мірою економічної свободи, використовуючи метод «від зворотного». Для цього прослідкуємо тенденції темпів зростання реального ВВП України на душу населення протягом 1991-2012 рр. (рис. 1).

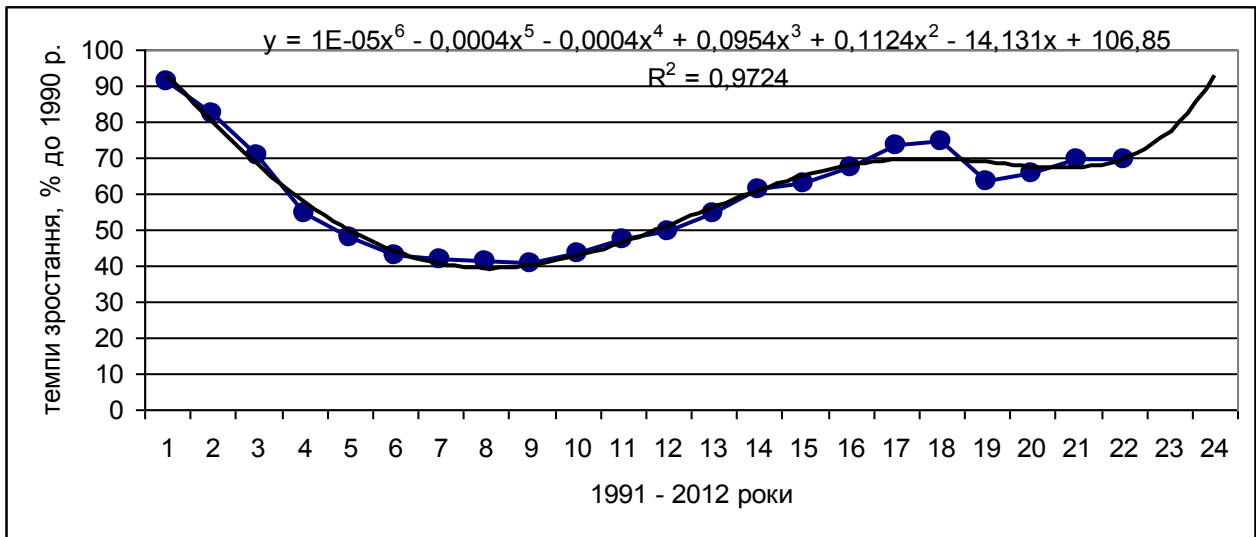


Рис. 1. Темпи зростання реального ВВП України на душу населення, 1991-2012 рр. [Розраховано за даними [8, 9], апроксимацію на 2 періоди зроблено автором]

Показані на рис. 1 тенденції зростання реального ВВП України на душу населення свідчать про існування певної міри економічної свободи. Зокрема, на користь цього свідчить не лише швидке зростання темпів росту аналізованого показника після кризи 2008 р., а й дані апроксимації на наступні два періоди. Проте показник реального ВВП слабо віддзеркалює рівень економічної свободи країни, навіть будучи розрахованим у зівставній валюті (доларах

США). Інакше кажучи, визначення міри свободи держави за допомогою "внутрішнього споглядання" (мається на увазі, внутрішньодержавного показника, практично унеможливлено).

Рейтинг регіонів України за рівнем валового регіонального продукту на душу населення наведено на рис. 2-4, узагальнену інформацію щодо такого рейтингу за 2004, 2008 та 2010 роки – у табл. 1.

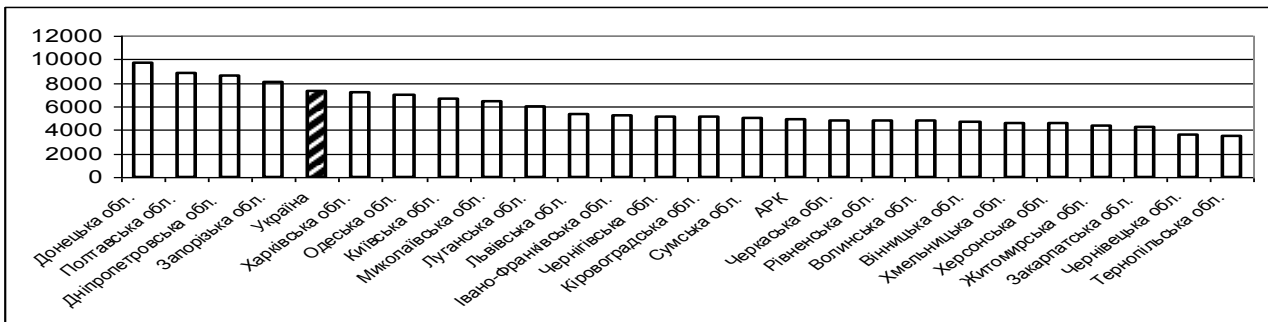


Рис. 2. Рейтинг регіонів України за рівнем валового регіонального продукту у розрахунку на 1 особу, 2004 р.

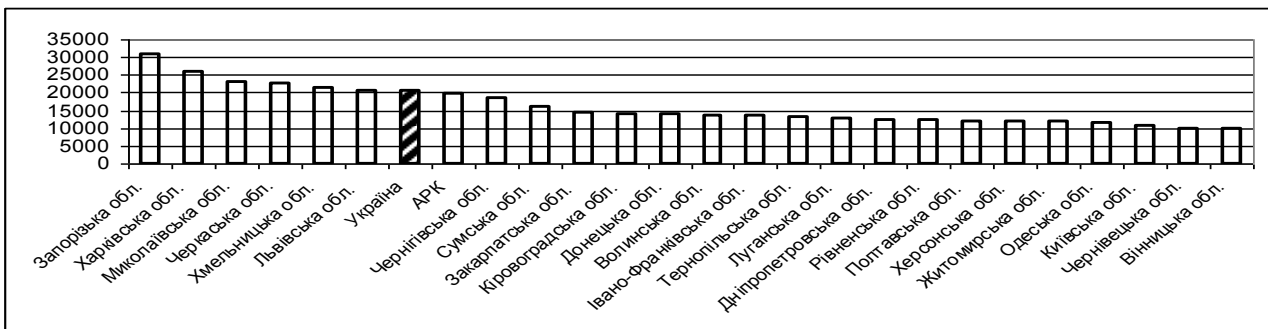


Рис. 3. Рейтинг регіонів України за рівнем валового регіонального продукту у розрахунку на 1 особу, 2008 р.

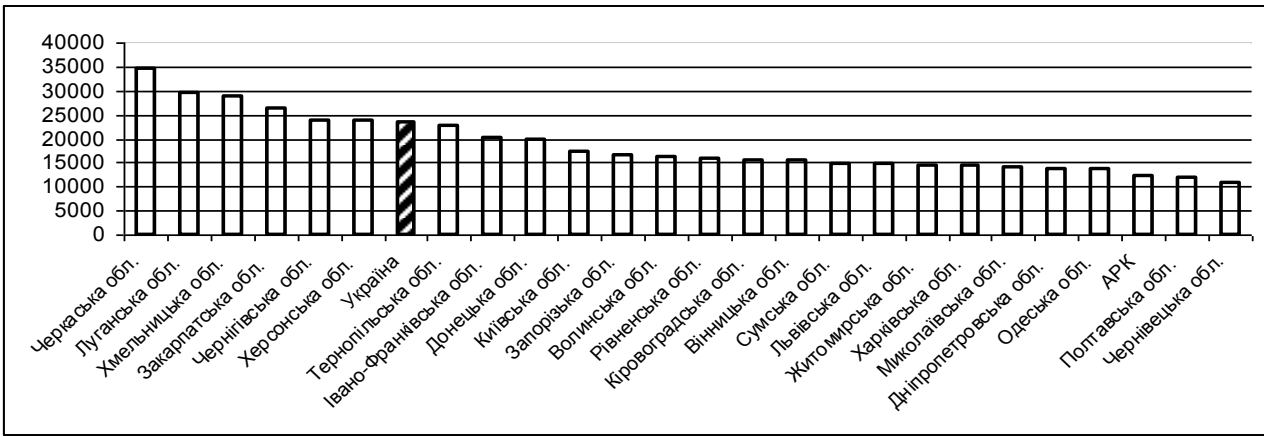


Рис. 4. Рейтинг регіонів України за рівнем валового регіонального продукту у розрахунку на 1 особу, 2010 р.

За зведеними даними, наведеними у табл. 1 та на рис. 5, чітко простежуються суттєві коливання рейтингу регіонів України

за рівнем валового регіонального продукту на душу населення.

Таблиця 1

Узагальнена інформація щодо рейтингу регіонів України за рівнем валового регіонального продукту на душу населення

[узагальнено автором за попередньо складеними рейтингами]

| Область | 2004 р. | 2008 р. | 2010 р. |
|------------------------|---------|---------|---------|
| Донецька обл. | 1 | 12 | 8 |
| Полтавська обл. | 2 | 19 | 24 |
| Дніпропетровська обл. | 3 | 17 | 21 |
| Запорізька обл. | 4 | 1 | 11 |
| Харківська обл. | 5 | 2 | 19 |
| Одеська обл. | 6 | 22 | 22 |
| Київська обл. | 7 | 23 | 10 |
| Миколаївська обл. | 8 | 3 | 20 |
| Луганська обл. | 9 | 16 | 2 |
| Львівська обл. | 10 | 6 | 17 |
| Івано-Франківська обл. | 11 | 14 | 8 |
| Чернігівська обл. | 12 | 8 | 5 |
| Кіровоградська обл. | 13 | 11 | 14 |
| Сумська обл. | 14 | 9 | 16 |
| АРК | 15 | 7 | 23 |
| Черкаська обл. | 16 | 4 | 1 |
| Рівненська обл. | 17 | 18 | 13 |
| Волинська обл. | 18 | 13 | 12 |
| Вінницька обл. | 19 | 25 | 15 |
| Хмельницька обл. | 20 | 5 | 3 |
| Херсонська обл. | 21 | 20 | 6 |
| Житомирська обл. | 22 | 21 | 18 |
| Закарпатська обл. | 23 | 10 | 4 |
| Чернівецька обл. | 24 | 24 | 25 |
| Тернопільська обл. | 25 | 15 | 7 |

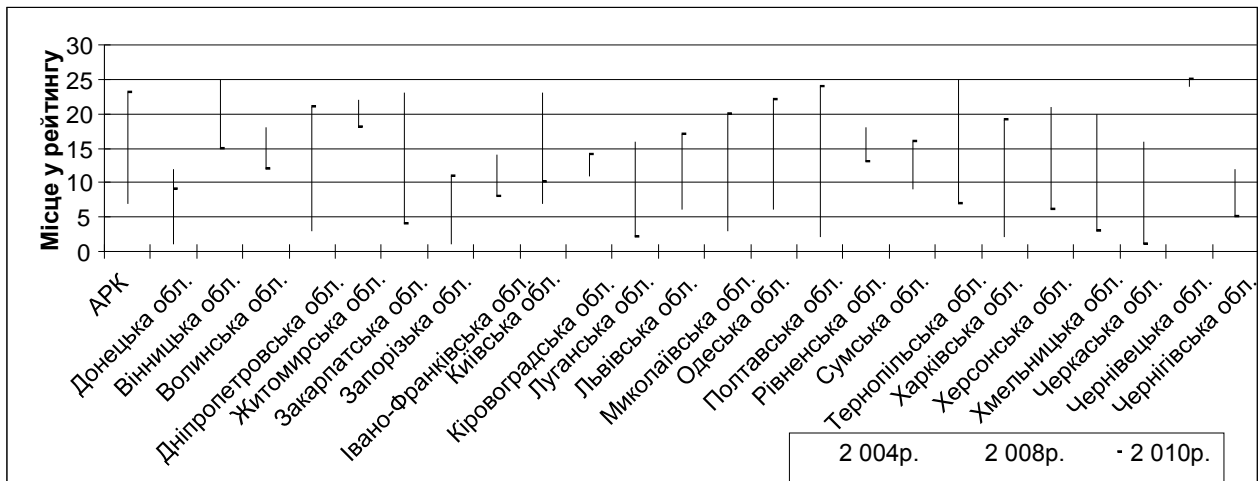


Рис. 5. "Зсуви" рейтингу регіонів України за рівнем валового регіонального продукту на душу населення

[Узагальнено автором за попередньо складеними рейтингами]

Водночас, Київ має значно вищий рівень добробуту, ніж інші регіони України. Це особливо помітно за рівнем ВВП на особу: у Дніпропетровській області – II місце за рівнем ВВП на особу, він вдвічі менший; у Тернопільській області, що має найнижчий рівень ВВП на особу в Україні, він менший у шість разів. Донецька та Дніпропетровська області, що посіли останнє місце у рейтингу якості життя, мають найвищий рівень ВВП на особу. У західних областях реальний рівень добробуту може бути вищим, ніж за даними офіційної статистики, через велику кількість трудових мігрантів, надходження від яких переважно лишаються у тіні. Це підтверджується рівнем економічної активності населення, що є значно вищим на сході країни [9].

Україна за часткою інтернет-користувачів дещо випереджає Польщу, але їх розподіл між регіонами дуже нерівномірний: Київ – на рівні Нідерландів, а Рівненська область – на рівні Афганістану. Людей насамперед цікавлять речі, які безпосередньо впливають на їх життя: можливість знайти роботу або відкрити свій бізнес, скористатися послугами гарного лікаря, дихати чистим повітрям. Вони об'єднуються у поняття якості життя [9].

Забезпечення високої якості життя населення – основний критерій оцінки ефективності влади, який довгий час лишався неусвідомленим та ігнорувався. Наразі як в економічних, так і в політичних

колах мова йде про те, що необхідно перетворити концепцію якості життя на засіб державної політики, зробити її основою для визначення політичних пріоритетів, планування та оцінки їх досягнення. Першим кроком до поліпшення якості життя є її оцінка. Не всі умови якості життя можна змінити засобами державної політики: географічне розташування, клімат, ландшафт, забезпеченість природними ресурсами. Для оцінки якості життя та формування державної політики з її поліпшення принципове значення мають ті складові якості життя, які теоретично можуть бути змінені політичними засобами. Проте цей шлях є доволі хитким та не безсумнівним.

Скористаємось тепер способом "зовнішнього споглядання" для визначення встановлення загальних тенденцій визначення впливу економічної безпеки регіону на економічну безпеку держави, використавши індекс економічної свободи. Нагадаємо, що індекс економічної свободи базується на 10-ти індексах, які оцінюються за шкалою від 0 до 100, причому, показник 100 відповідає максимальній свободі: свобода бізнесу, свобода торгівлі, податкова свобода, державні витрати, грошова свобода, свобода інвестицій, фінансова свобода, захист прав власності, свобода від корупції, свобода трудових стосунків. Усі країни за цим індексом діляться на такі групи: вільні — з показником 80-100, в основному вільні — з показником 70-79,9, помірно вільні — з показником 60-69,9, в



основному невільні — з показником 50-59,9, деспотичні — з показником 0-49,9 [10].

Т а б л и ц я 2

Зіставлення значення індексу економічної свободи та структурних зсувів рейтингів регіонів України за рівнем дивергенції валового регіонального продукту на душу населення [складено автором]

| 2004р. деспотична економіка | | | 2008р. в основному невільна економіка | | | 2010р. деспотична економіка | | |
|--------------------------------|--------|-------------------|--|------------------------|-----------------------|--------------------------------|--------|----------|
| Донецька обл. | 0,335 | 1 (4%) | Запорізька обл. | 0,509 | 1 (4%) | Черкаська обл. | 0,471 | 1 (4%) |
| Полтавська обл. | 0,216 | 2 (8%) | Харківська обл. | 0,270 | 1 (4%) | Луганська обл. | 0,256 | 2 (8%) |
| Дніпропетровська обл. | 0,184 | | Миколаївська обл. | 0,134 | 4 (16%) | Хмельницька обл. | 0,228 | |
| Запорізька обл. | 0,113 | | Черкаська обл. | 0,097 | | Закарпатська обл. | 0,108 | 3 (12%) |
| Україна | | | Хмельницька обл. | 0,039 | | Чернігівська обл. | 0,002 | |
| Харківська обл. | -0,013 | 5 (20%) | Львівська обл. | 0,005 | | Херсонська обл. | 0,002 | |
| Одеська обл. | -0,034 | | Україна | | | | | |
| Київська обл. | -0,085 | | АРК | -0,042 | 2 (8%) | Тернопільська обл. | -0,045 | 3 (12%) |
| Миколаївська обл. | -0,117 | Чернігівська обл. | -0,105 | Івано-Франківська обл. | -0,141 | | | |
| Луганська обл. | -0,179 | 13 (52%) | Сумська обл. | -0,211 | 9 (36%) | Донецька обл. | -0,162 | 10 (40%) |
| Львівська обл. | -0,258 | | Закарпатська обл. | -0,289 | | Київська обл. | -0,266 | |
| Івано-Франківська обл. | -0,280 | | Кіровоградська обл. | -0,322 | | Запорізька обл. | -0,301 | |
| Чернігівська обл. | -0,290 | | Донецька обл. | -0,322 | | Волинська обл. | -0,307 | |
| Кіровоградська обл. | -0,296 | | Волинська обл. | -0,335 | | Рівненська обл. | -0,334 | |
| Сумська обл. | -0,311 | | Івано-Франківська обл. | -0,341 | | Кіровоградська обл. | -0,342 | |
| АРК | -0,319 | | Тернопільська обл. | -0,355 | | Вінницька обл. | -0,347 | |
| Черкаська обл. | -0,333 | | Луганська обл. | -0,369 | | Сумська обл. | -0,372 | |
| Рівненська обл. | -0,338 | | Дніпропетровська обл. | -0,398 | | Львівська обл. | -0,381 | |
| Волинська обл. | -0,344 | | Рівненська обл. | -0,404 | Житомирська обл. | -0,392 | | |
| Вінницька обл. | -0,354 | | Полтавська обл. | -0,412 | Харківська обл. | -0,393 | | |
| Хмельницька обл. | -0,375 | | Херсонська обл. | -0,417 | Миколаївська обл. | -0,410 | | |
| Херсонська обл. | -0,375 | | Житомирська обл. | -0,418 | Дніпропетровська обл. | -0,416 | | |
| Житомирська обл. | -0,395 | Одеська обл. | -0,437 | Одеська обл. | -0,424 | | | |
| Закарпатська обл. | -0,417 | Київська обл. | -0,482 | АРК | -0,480 | | | |
| Чернівецька обл. | -0,507 | Чернівецька обл. | -0,523 | Полтавська обл. | -0,504 | | | |
| Тернопільська обл. | -0,517 | Вінницька обл. | -0,527 | Чернівецька обл. | -0,536 | | | |
| 3 (12%) | | | 8 (32%) | | | 6 (24%) | | |



За даними, наведеними у [10], протягом 1995-2011 років в Україні спостерігалась така тенденція: 1995-2002 рр. та 2009-2011 рр. – Україна належала до категорії країн з деспотичною економікою, і лише протягом 2003-2008 рр. вона була країною з в основному невірною економікою. Такий індекс, розрахований на початку 2011 року, показав, що в Україні найгірші показники в таких показниках як інвестиційна свобода та свобода від корупції. Найбільший спад відбувся в ефективності бюджетних витрат і в свободі трудових стосунків. Щоправда відмічено зростання свободи бізнесу, що пояснюється зменшенням дозвільних документів необхідних для починання, ведення та закриття бізнесу.

Спробуємо тепер поєднати способи "зовнішнього та внутрішнього споглядання", зіставивши значення індексу економічної свободи та структурних зсувів рейтингів регіонів України за рівнем дивергенції валового регіонального продукту на душу населення. Зведені дані такого поєднання, наведені у табл. 2, свідчать про наявність зв'язку між дивергенцією валового регіонального продукту на душу населення та рівнем економічної свободи країни в цілому. Зокрема, аналіз свідчить, що чим більшим є діапазон коливань валового регіонального продукту на душу населення від його середнього значення по Україні та чим більшою частка регіонів з позитивним відхиленням такого коливання, тим більшою є економічна свобода країни (табл. 2). З іншого боку, чим більшою є частка регіонів з від'ємним відхиленням такого коливання, тим більш невірною є економіка країни.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Економічній безпеці регіонів сьогодні загрожують не тільки правова нерозв'язаність багатьох питань, нерегульованість взаємин регіонів із центральними органами виконавчої влади, руйнування науково-технічного потенціалу, відсутність чіткої системи охорони навколишнього середовища, тінізація економіки, зростання економічної злочинності, низька професійна компетенція управлінських кадрів регіональних органів управління.

Результати використання методу "від зворотного" дозволили встановити, що економічна безпека регіону є одночасно певним обмеженням економічної свободи країни в цілому, а відповідно, як прискорювачем, так і сповільнювачем економічної безпеки екосистеми. Перспективами подальших розвідок можуть бути дослідження щодо оцінювання впливу коливань економічної безпеки регіону на економічну безпеку держави.

Література

1. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] / [Козаченко Г. В., Ляшенко О. М., Погорелов Ю. С. та ін.]. — Луганськ: Ноулідж, 2010. — 282 с.
2. Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу в 4 т. : [монографія] / [под общ. ред. И. П. Булеева, В. И. Дубницкого]. — Донецк: "Юго-Восток, Лтд", 2011. — Т. 1. — 670 с.
3. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование : [монографія] / Пономаренко В. С., Клебанова Т. С., Чернова Н. Л. — Х. : ИНЖЕК, 2004. — 144 с.
4. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность / [под ред. Е. А. Олейникова]. — М.: Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1997. — 288 с.
5. Новікова О. Ф. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення: [монографія] / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко. — Донецьк, 2006. — 408 с.
6. Моделирование экономической безопасности: держава, регіон, підприємство : [монографія] / [Геєць В. М., Кизим М. О., Клебанова Т. З. та ін.]; за ред. В. М. Гейця. — Х.: ИНЖЕК, 2006. — 240 с.
7. Ляшенко О. М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : [монографія] / Олександра Миколаївна Ляшенко. — Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. — 400 с.
8. <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. http://www.icps.com.ua/key_issues/socio_economy/6531.html





10. <http://www.heritage.org/index/country/ukraine>

References

1. System of economic security: state, region, enterprise : [monograph] / [Kozachenko G., Lyashenko O., Pogorelov Y., other]. Lugansk: Elton-2, 2010. — 282 p.
2. Ukraine and its regions on the way to an innovative society in 4 Vol. : [monograph] / [Editors I. Buleev, V. Dubnickiy]. — Doneck: "Yugo-vostok, Ltd", 2011. — Vol. 1. — 670 p.
3. Ponomarenko V. Region Economic Security: analysis, assessment, prediction: [monograph] / Ponomarenko V., Klebanova T., Chernova N. — X. : INZHEK, 2004. — 144 p.
4. Foundations of Economic Security (state, region, company, person / [Editor E.

Oleinikov]. - M.: Business School "Intel-Synthesis", 1997. — 288 p.

5. Novikova O. Economic security: a conceptual definition and a mechanism to ensure: [monograph] / O. Novikova, R. Pokotilenko. Donetsk, 2006. — 408 p.
6. Design of economic security: state, region, enterprise : [monograph] / [Geec' In. M., Kizim of M. of O., Klebanova T. From. but other] ; at an editor In. M. of Geycya. — Kh.: INZHEK, 2006. — 240 p.
7. Lyashenko O. M. Konzeptualization management of enterprise economic security : [monograph] / Olexandra Lyashenko. Lugansk: Vid-vo Volodimir Dahl East Ukrainian National University, 2011. — 400 p.
8. <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. http://www.icps.com.ua/key_issues/socio_economy/6531.html
10. <http://www.heritage.org/index/country/ukraine>

Ляшенко А. Н.

Економическая безопасность региона: ускоритель или замедлитель экосистейта Украины?

Рассмотрены общие тенденции определения влияния экономической безопасности региона на экономическую безопасность государства. По результатам использования метода "от обратного" установлено, что экономическая безопасность региона является ограничением экономической свободы страны в целом. Проверена гипотеза о том, что изменения состояния экономической безопасности региона одновременно являются и ускорителем, и замедлителем экономической безопасности экосистейта. Решение этой дилеммы в последующем нуждается в оценивании влияния колебаний экономической безопасности региона на экономическую безопасность государства.

Ключевые слова: экономическая безопасность, регион, государство, экосистейт, экономическая свобода, ограничение.

Lyashenko A.

The economic security of region: accelerators or retarders ecosystem Ukraine?

General trends determine the effect of the economic security of region on the economic security of the state considered. The economic security of the region is the restriction of economic freedom as a whole. The hypothesis tested: changes the state of economic security of the region and are the accelerator and moderator of economic security ecosystem simultaneously. The decision to this dilemma in the future needs to be assessing the impact of fluctuations in the economic security of the region's economic security.

Keywords: economic security, region, state, ecosystem, economic freedom, restriction.

Рецензент: Мартинюк В. П. – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри «Фінансово-економічна безпека» Тернопільського національного економічного університету, м. Тернопіль, Україна.

Reviewer: Martynuk V. – Professor, Ph.D. of Economics, Head of the Financial and Economic security Department Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine.

e-mail: volmartynuk@gmail.com

Стаття подана
10.02.2013 р.

АНАЛІЗ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АДМІНІСТРАТИВНИХ ТЕРИТОРІЙ НА ПРИКЛАДІ КРАСНОДОНСЬКОГО РАЙОНУ А ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Стаття присвячена питанням аналізу промислового та сільськогосподарського потенціалу Краснодонського району Луганської області. Результатом проведених досліджень є виділення, як сильних так і слабких сторін у економіці району, а також можливі шляхи подолання загрозливого стану у економічній сфері району. Дані проведеного аналізу можуть бути використані у розробці програм стратегічного розвитку не тільки Краснодонського району, але й Луганської області.

Ключові слова: аналіз, розвиток, стратегія, економіка, потенціал, промисловість, сільське господарство, валовий випуск, політика, агроформування, виробництво.

Постановка проблеми. Гармонійний розвиток України, як суверенної держави, що просувається до побудови конкурентоспроможної економіки, неможливий без сталого розвитку кожного її регіону, які мають свій економічний потенціал і власну основу для подальшого зростання.

Сталий розвиток регіонів – це соціально, економічно і екологічно збалансований розвиток міських і сільських поселень, спрямований на створення їх економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного та наступних поколінь на основі раціонального використання ресурсів (природних, трудових, виробничих, науково-технічних, інтелектуальних тощо), технологічного переоснащення і реструктуризації підприємств, удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційної, інженерної, екологічної інфраструктури, поліпшення умов проживання, відпочинку та оздоровлення, збереження та збагачення біологічного різноманіття та культурної спадщини [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні розвиток населених пунктів України характеризується значними відмінностями в рівнях їх соціально-економічного розвитку, неузгодженістю ряду законодавчих та нормативно-правових актів з містобудівним законодавством, недостатньо чітко визначеною загальнодержавною стратегією [8,9].

Спостерігається надмірна концентрація населення і виробництва у великих містах, неефективний, уповільнений розвиток більшості середніх і малих міст, селищ і сіл.

Основними причинами, що перешкоджають забезпеченню збалансованого ефективного розвитку територій, є відсутність науково обґрунтованої, чітко визначеної стратегії її сталого розвитку, ефективного реформування економіки. У зв'язку з цим, найважливішим завданням державної політики (органів державного самоврядування) є розробка стратегічних програм сталого розвитку підвідомчої їм території (регіонів) [10].

Мета статті. Ретельно провести аналіз та оцінку фактичного економічного розвитку Краснодонського району Луганської області, виявити ресурсний потенціал і конкурентні переваги району з метою подальшої розробки основних стратегічних напрямків розвитку економіки району.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіка є сукупністю відносин, що складаються у системі виробництва, розподілу, обміну та споживання і утворюють економічний базис суспільства. Вона включає в себе галузі як матеріального виробництва – промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, торгівлю та інше, так і невиробничу сферу – освіту, охорону здоров'я, культуру.

Економічну динаміку розвитку регіону можна простежити за допомогою показника обсягу реалізованої продукції на одну особу за основними напрямками економічної діяльності [11]. З одного боку цей показник відображає зміни в діяльності галузі, але з іншого – враховує демографічну ситуацію і ту кількість економічно активного населення, яке брало участь у створенні цього продукту (табл. 1).



Обсяг реалізованої продукції на одну особу, грн.

| Показник | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|-----------------------|--------|--------|-------|--------|----------|----------|---------|---------|---------|---------|
| Промисловість | 553,98 | 756,7 | 861,4 | 1535,3 | 2392,8 | 2948,88 | 5605,15 | 5688,03 | 8598,25 | 10425,8 |
| Сільське господарство | 1058,9 | 654,12 | 813 | 956,27 | 1014,213 | 1396,627 | 1584,78 | 1949,58 | 1969,8 | 1997,3 |

За представленими даними можна зробити висновок, що протягом тривалого часу сільське господарство і промисловість були розвинуті приблизно на однаковому рівні, але після 2004 року, завдяки багатьом чинникам, які будуть розглянуті далі, галузь промисловості почала більш активно розвиватися і обсяги реалізованої продукції в промисловості з кожним роком суттєво зростали (приблизно на 1000 грн. на 1 особу у рік), у той час, як обсяги сільського господарства майже не змінювалися (приблизно 200 грн. на 1 особу у рік).

Порівняно з Луганською областю [13,15] обсяг реалізованої продукції на одну особу в Краснодонському районі менше майже в тричі. Така ситуація говорить про низький стан та недорозвиненість економіки району в порівнянні з іншими районами області.

Розглянемо структуру економіки Краснодонського району детальніше [14,18].

Промисловість

Структура промислового виробництва Краснодонського району є моногалузевою. Така структура більш характерна для недорозвинутих регіонів, або для регіонів, які склалися не на основі розселення. У випадку Краснодонського району моногалузева промисловість склалася в результаті наближення структури розселення до структури розміщення виробництва (с.м.т. Талове (шахта Талівська), с.м.т. Сімейкіно (шахта Оріхівська та Підприємство з обслуговування залізничного транспорту), село Самсонівка (шахта Самсонівська західна)).

Структуру промисловості складають три галузі — це добувна промисловість (а саме добування кам'яного вугілля) та харчова промисловість, з 2008 року у районі відкрилося підприємство з машинобудування, ремонту та монтажу машин.

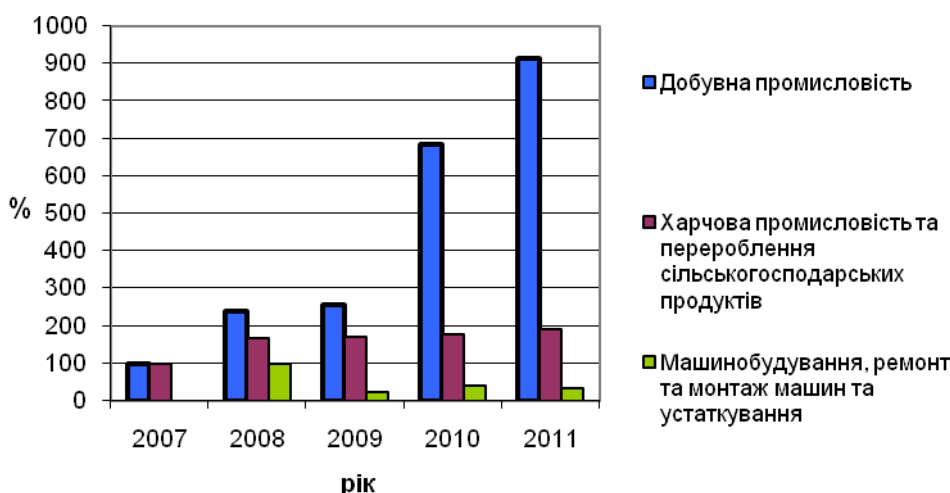


Рис. 1. Темпи розвитку галузей промисловості, % до базисного року¹

¹ За базисний рік приймаємо 2007 рік



В порівнянні з 2007 роком, галузь добувної промисловості кожен рік збільшувала свої потужності, в 2011 році темп розвитку галузі становив більше ніж 900% від 2007 року. У той час, нова в економіці району галузь машинобудування, ще не розкрила свій потенціал і тому не стабілізувалася на ринку. Згідно з даними за 2011 рік 55% від загальної промисловості району складає добувна промисловість і 43,8% — харчова.

За станом на 2011 рік в районі функціонують три значних промислових підприємства: ТОВ «Ремавтоматика» — добувна промисловість, ТОВ сільськогосподар-

ська фірма «Агроукрптах» — харчова промисловість та ТОВ «НЕСТ», що зайнято в сфері машинобудування.

Одним з основних показників розвитку промисловості є індекс промислового виробництва (рис.2). Це показник динаміки обсягу промислового виробництва, його підйому або спаду, який визначається у вигляді відношення поточного обсягу виробництва в грошовому вираженні до обсягу промислового виробництва в попередньому році. Індекс промислової продукції виявляється шляхом відбору товарів-представників, що характеризуються як найважливіші види промислової продукції.

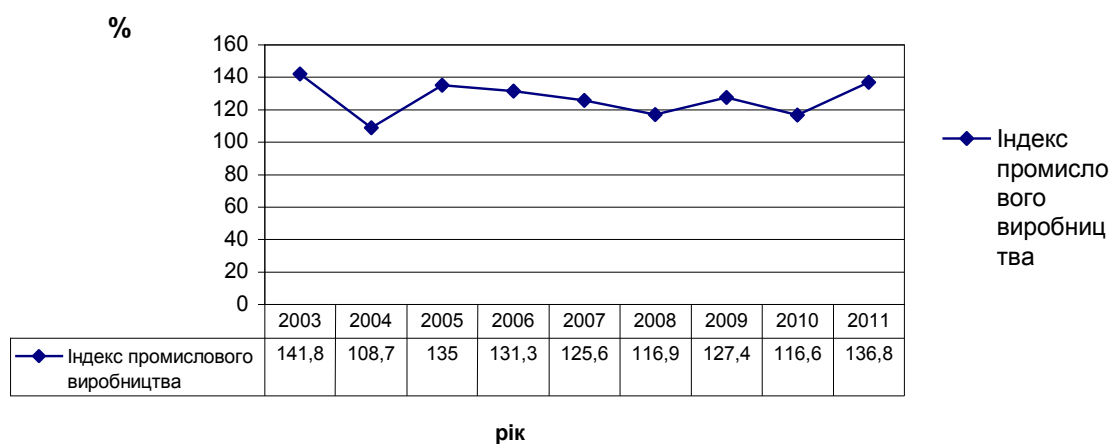


Рис. 2. Індекс промислового виробництва

Протягом аналізованого періоду (з 2003 до 2011 року) індекс промислового виробництва Краснодонського району в середньому склав 125%, що характеризує стабільну тенденцію росту в розвитку промислової сфери.

Тобто з кожним роком промисловість Краснодонського району розвивається та поступово поширює свою спеціалізацію. Ці процеси проходять незначними темпами, але впродовж 10 років є стабільна тенденція до зростання.

Сільське господарство

Історично склалося, що економіка району більш орієнтувалась на сільськогосподарське виробництво. Проводилася державна аграрна політика та на початку 2000 р. почалось реформування колектив-

них сільськогосподарських підприємств в підприємства на засадах приватної власності.

Перш за все, одним із головних показників розвитку сільського господарства є розмір виробництва окремих видів продукції рослинництва і тваринництва (рис. 3).

Кожен рік структура виробництва сільськогосподарською продукції змінювалась, але протягом 10 років на території району переважає продукція рослинництва, особливо зернові культури та соняшник. Зовсім не впливає на ситуацію виробництво картоплі та плодів і ягід, що становить приблизно 0,1% від загальних обсягів виробництва сільськогосподарської продукції і останні 8 років цей показник майже не змінюється.



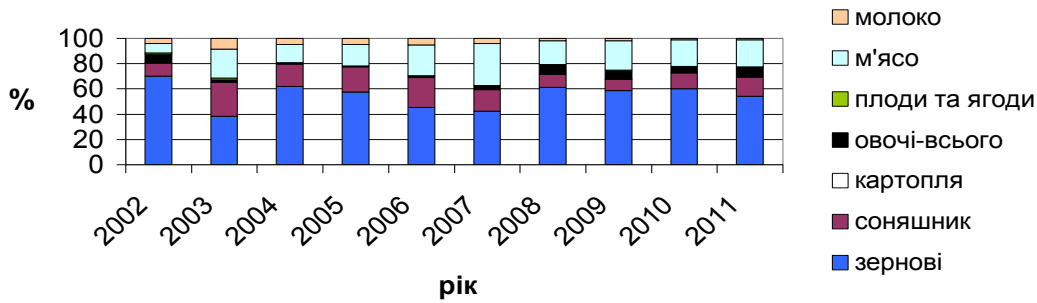


Рис. 3. Структура виробництва сільськогосподарської продукції

З 2008 року більш активно почало розвиватися овочеве спрямування (загальний обсяг овочів виріс на 5%). Для подальшої стабілізації цього напрямку у 2011 році заплановані кошти на виконання Програми підтримки розвитку овочівництва в Краснодонському районі на 2010-2015 роки у сумі 85000 гривень. В останні роки міцний стан в загальному виробництві сільськогосподарської продукції району зайняла продукція тваринництва, особливо м'ясне спрямування, у той же час молочний напрямок поступово зникає. Задля його відновлення з 2012 року планується виконання Програми розвитку галузі молочного скотарства у сумі 500000 гривень.

Сучасна державна регіональна аграрна політика спонукає кожен регіон до продовольчої самодостатності, а це перш за все забезпечення сільгосппродукцією. Основою сільськогосподарського виробництва, особливо галузі рослинництва, є земля, яка неоднакова за своєю родючістю і вимагає різних затрат для виробництва одиниці продукції. Краснодонський район в порівнянні з Луганською областю (що є переважно промисловою зоною) має добрий земельний потенціал. Порівнюючи ґрунти та земельні угіддя району за їх родючістю, можна скласти карту бонітету ґрунтів району для виявлення найбільш сприятливих земельних ділянок з метою ефективного розвитку сільського господарства.

Шкала бонітету ґрунтів відображає усереднений рівень науково-організаційних чинників в сільськогосподарському виробництві Краснодонського району і виділяє три рівні (рис. 4):

- 20-25 балів бонітету - помаранчевий колір на карті,
- 25-30 балів - червоний колір,
- 30-40 балів - коричневий колір.

Бал бонітету ґрунту показує відношення його родючості (у відсотках) до родючості кращого з поширених ґрунтів рілля. Чим він вище, тим використання земель господарства є більш економічно виправдано. Виходячи з цього, більш сприятливі для розвитку сільського господарства є умови північних частин району. За якісними показниками ріллі Краснодонський район відноситься до території з низькою родючістю землі. Бонітет ріллі: найбільший - 40,5; середній - 32,4; найнижчий - 22,0 (середній по області 40).

Якщо розглядати ситуацію, що склалася в районі впродовж останніх 4 років можна побачити, що Краснодонський район повністю забезпечує себе м'ясом та м'ясопродуктами. Але слід зазначити, що рівень споживання м'яса на одну особу за рік в 1,5 рази менший за раціональну річну норму споживання. Набагато гірше склалася ситуація в споживанні та виробництві картоплі та молока, щодо продукції молочного напрямку, рівень її споживання в 4 рази менший необхідного. Район не може повністю забезпечити себе цими продуктами і як наслідок виникає необхідність їх ввезення з інших регіонів України.

Актуальність цих даних посилюється тим, що вступ України до Світової організації торгівлі значно розширив можливість присутності на Українському ринку імпортової продукції.



Всього ріллі: 26603 га, в т.ч. пари: 1314 га
 Посівна площа: 25289 га в тому числі:
 - зернова група: 15852 га (63% від посівної площі);
 - соняшник та олійні культури: 7957 га (31%);

- картопля та овоче-баштанні: 367 га (2%);
 - кормові культури: 1113 га (4%)
 Агроформування району вкладають не мало старань, сил і витрат в одержанні врожаїв зернових культур (табл. 3).

Т а б л и ц я 3

Використання посівної площі під зернову групу

| Зернові | 2009 | 2010 | 2011 |
|-------------------|-------------|-------------|-------------|
| Площа посіву, га | 15903 | 14870 | 16098 |
| Врожайність, ц/га | 19,6 | 23,9 | 19,6 |

Однією з цінних культур, яку вирощують агроформування, є соняшник. У структурі посівних площ району соняшник займає 31%. Це сприяє відродженню галузі переробки сільськогосподарської продукції, де виробляється рафінована і нерафінована соняшникова олія, борошно, які реалізуються в районі та області під торговою маркою «Родина».

Мінеральних добрив, в середньому по району, під зернові культури, внесено по 40 кг.д.р. на 1 га (+8 кг.д.р. до 2010 року). Всього було закуплено 1863 т, що на 463 тонни більше рівня 2010 року. Але незважаючи на застосування всіх агротехнічних заходів врожай 2011 р. нижче рівня минулого року.

Основним пріоритетом державної аграрної політики є підвищення ефективності функціонування аграрного сектору. Виконання комплексу організаційних і економічних заходів, спрямованих на реалізацію цієї мети на регіональному рівні покладено на місцеві органи виконавчої влади. Основними тенденціями у цій галузі згідно Закону України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» та Концепцією реформування і розвитку аграрної освіти та науки є інтеграція аграрної політики з аграрною освітою та наукою, що повинно позитивно позначитись на аграрному виробництві. Наприклад, для підвищення врожайності агроформування враховують проведення правильних сівозмін, тобто агротехнічні вимоги до чергування сільгоспкультур: щоб кожна культура сівозміни розміщувалася в можливо кращих умовах і готувала добрі умови для подальшої культури.

Такий науково обґрунтований підхід не завжди працює в умовах сьогодення. Вагома частина земель надається у тимчасове землекористування сільськогосподарським підпри-

ємствам, які відходять від наукових принципів і спеціалізуються тільки на вирощуванні однієї культури та виробництві продукції, що дає більший прибуток.

Однак питання про ефективне використання землі господарствами району знаходиться на постійному контролі у райдержадміністрації. Створено комісію з перевірки підприємств, визначаються депресивні землі. Так, якщо землекористувач неефективно використовує ріллю (низький врожай, висока забур'яненість полів, необроблені окремі площі, несвоєчасна виплата орендної плати за землю) ініціюється розірвання договорів з недбайливим землекористувачем в обопільному порядку і передача землі більш ефективному господарю. До цієї роботи залучені спеціалісти управління агропромислового розвитку, Держкомзему, юридичної служби, преси.

В останні роки особливий розвиток в районі отримала галузь – овочівництва. Так в 2011 році площа посіву овочевих культур збільшена з 229 га (2010 рік) до 318 га, або на 89 га. При вирощуванні овочевих культур використовується крапельне зрошення. У 2011 році площа крапельного зрошення доведена до 166 га. Лідером галузі є СТОВ «Мирна долина».

Господарство працює на перспективу. З метою забезпечення овочевою продукцією населення району протягом 2011 року на території Краснодонського району в с. Огульчанськ проведено реконструкцію овочесховища у СТОВ «Мирна долина». Площа об'єкту складає 1176 м², вартість будівництва – 6,7 млн. гривень. Відповідно проекту овочесховище розраховано на 1200 тонн овочевої продукції. Даний проект дозволить створити в районі 33 нових робочих місця.



З метою зменшення витрат при вирощуванні овочів розроблена "Програма підтримки розвитку овочівництва в Краснодонському районі на 2010-2015 роки". Програмою передбачено виплату по 400 грн. за кожний посіяний та вирощений гектар овочевої продукції. У 2011 році на виконання вищезазначеної програми з місцевого бюджету виділено 85 тис. грн.

Тваринництво

На теперішній час з 69 сільськогосподарських підприємств району галуззю тваринництва займаються лише 6 господарств.

В сільгосппідприємствах налічується корів у кількості 344 голови.

Враховуючи відсутність підтримки з боку державного бюджету на розвиток галузі молочного тваринництва за останні роки, а також негативної динаміки, яка склалася в даній галузі по району, керівництвом адміністрації було прийнято рішення про виділення в 2012 році під «Програму розвитку галузі молочного скотарства в Краснодонському районі на 2012-2015р.» коштів у сумі 500 тис. грн. на будівництво сучасної молочнотоварної ферми.

Виробництвом м'яса бройлерів займається ТОВ СФ «Агроукрптах». Дане підприємство виробляє до 10-11 тис. т м'яса щороку.

У 2010-2011 роках для виходу на новий рівень виробництва в ПРАТ "Сімейкинське" проведена реконструкція промислових майданчиків з виробництва м'яса птиці на суму 4,5 млн. грн. Розроблено бізнес-план інвестиційного проекту на суму 164 млн. грн.

У минулому році за рахунок власних коштів введено в експлуатацію кроликоферма в селі Катеринівка, загальною потужністю 4500 голів. Введення в експлуатацію даної ферми буде забезпечувати високоякісною м'ясною продукцією не тільки населення нашого району, а й області.

Особливо важлива роль у досягненні ефективного розвитку підприємств сільського господарства належить обслуговуючій кооперації. В районі у березні 2012 року створена Асоціація сільгоспвиробників, метою якої є виконання кооперації в галузі виробництва та реалізації сільгосппродукції. Саме обслуговуючі кооперативи допоможуть подолати ті проблеми, які сільськогосподарські виробники не можуть вирішити поодиночки. Як свідчить досвід європейських країн, саме об'єктивні умови розвитку зумовлюють необхідність

об'єднання з різними формами господарювання для створення власних структур з переробки та реалізації продукції, організації виробничо-технічного обслуговування тощо. Кооперація фермерів дає змогу не тільки ефективніше використовувати власні обмежені ресурси та раціонально розподіляти свої сили, але й суттєво підвищувати результативність виробництва. Чітка орієнтація фермера у ринкових умовах, уміння оперативно вирішувати існуючі проблеми на основі збору та аналізу необхідних даних є одним із факторів підтримки конкурентоздатності фермерського господарства. А ефективне впровадження і функціонування порадиництва надасть змогу забезпечити фермерів необхідною інформаційно-технологічною підтримкою.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз Краснодонського району дозволив виявити слабкі та сильні сторони економіки району, що повинні бути використані у подальшому для формування стратегії.

Серед сильних сторін економіки району, що відкривають зовнішні можливості, можливо треба виділити такі:

1. Розробка чіткої фінансової політики, яка б дозволила ефективно вирішувати завдання по визначенню напрямків розвитку району, напрямків;

2. Розвиток с/г за рахунок більш ефективного використання наявних ресурсів можливо через наявність резерву в сільському господарстві;

3. Молода машинобудівна галузь викриває можливості її розвитку

Слабкі сторони економіки району можна подолати за допомогою зовнішніх можливостей, а саме:

1. Незначність витрат на інвестиційні проекти та поліпшення житлово-комунальних умов може бути подолано за рахунок розробки чіткої фінансової політики району;

Сильні сторони можуть нейтралізувати зовнішні загрози, а саме:

1. Залежність району від видобувної промисловості не несе загрози району поки видобувна промисловість стабільно працює.

Слабкі сторони району можуть призвести до настання загрозливого стану в економічній сфері району через:

1. Необхідно розуміти що фінансова криза знижує й без того замалі фінансові інвестиції в районі;

2. Пряма залежність району від видобувної промисловості несе загрозу через мо-





ногалузову структуру промислового виробництва.

Література

1. Статистичний щорічник Луганської області за 2009: статистичний збірник / За ред. С.Г. Пілієва. Головне управління статистики у Луганській області. – Луганськ, 2010. – 514 с.
2. Соціально-економічний паспорт Кrasнодонського району Луганської області за 2010 рік.
3. Головне управління статистики у Луганській області. Статистична інформація <http://www.lugastat.lg.ua/>
4. Державна служба статистики України. Статистична інформація <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Україна. Довідковий сайт <http://ru.worldstat.info/Europe/Ukraine/Land>

6. Сайт Кrasнодонської районної державної адміністрації - <http://kd.loga.gov.ua/activity/kd-economy/>

References

1. Statistical Yearbook of the Luhansk region in 2009: statistical compendium / Ed. SG Pilyeva. Main Statistical Office in Luhansk region. - Lugansk, 2010. - 514 p.
2. Socioeconomic passport of Krasnodon district of Luhansk region in 2010.
3. Main Statistical Office in Luhansk region. Statistical information <http://www.lugastat.lg.ua/>
4. State Statistics Service of Ukraine. Statistical information <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Ukraine. Help Site <http://ru.worldstat.info/Europe/Ukraine/Land>
6. Website of Krasnodon District Administration - <http://kd.loga.gov.ua/activity/kd-economy/>

Рамазанов С. К., Рязанцева Н. А., Велигура А. В.

Анализ промышленного потенциала административных территорий на примере Краснодарского района Луганской области

Статья посвящена вопросам анализа промышленного и сельскохозяйственного потенциала Краснодарского района Луганской области. Результатом проведенных исследований является выделение как сильных так и слабых сторон в экономики района, а также возможные пути преодоления внутренних и внешних угроз экономики района. Данные проведенного анализа могут быть использованы при разработки программ стратегического развития не только Краснодарского района, но и Луганской области.

Ключевые слова: анализ, развитие, стратегия, экономика, потенциал, промышленность, сельское хозяйство, валовой выпуск, политика, агроформирование, производство.

Ramazanov S., Ryazantseva N., Veligura A.

Analysis of the industrial potential of the administrative areas for example Krasnodon district of Lugansk region

The article deals with the analysis of industrial and agricultural potential of Krasnodon district of Lugansk region. The result of the research is to identification both strong and weak points in the economy of the region, as well as possible ways to overcome internal and external threats to the region's economy. The findings of this analysis can be used to develop strategic development programs not only Krasnodon district, but the Lugansk region.

Keywords: analysis, development, strategy, economics, capacity, industry, agriculture, gross output, politics, agroformations, production.

Рецензент: Заблодська І. В. – доктор економічних наук, професор, директор Луганського філіалу Інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук України, м. Луганськ, Україна.

Reviewer: Zablodskaya I. – Professor, Ph.D. of Economics, Director of the Luhansk branch of the Institute of Economics and Legal Studies, National Academy of Sciences of Ukraine, Luhansk, Ukraine.

e-mail: zablodin@yandex.ru.

Стаття подана
11.02.2013 р.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Ефективність використання ресурсного потенціалу регіону залежить від його якісної кількісної оцінки, тому в статті визначено необхідність розробки економіко-математичної моделі з використанням теорії нечітких множин, що дозволяє виявити перспективні напрями соціально-економічного розвитку регіону. Отримана за допомогою експертної системи оцінка служить основою для вибору стратегії економічного розвитку. Розроблено економіко-математичну модель, основою якої стала теорія нечітких множин. Використання даної методики дозволяє не тільки оцінити величину ресурсного потенціалу регіональної системи, але і побудувати комп'ютерну експертну систему, яка, в свою чергу, дозволяє моделювати різні варіанти реалізації стратегії нарощування ресурсної бази.

Ключові слова: регіон, методика оцінки, ефективність, ранжування, ресурсний потенціал.

Постановка проблеми. При розробці стратегій соціально-економічного розвитку ключовим моментом є те, що величина ресурсного потенціалу регіону визначає можливості його економічного розвитку. Це свідчить про актуальність проблеми кількісної оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу регіону.

Ґрунтуючись на попередніх дослідженнях, необхідно відзначити, що кількісна оцінка ресурсного потенціалу регіону є активним і дієвим інструментом управління, що дозволяє вирішувати проблеми соціально-економічного розвитку території з урахуванням ефективного використання наявних ресурсів.

Підвищення ефективності використання регіонального ресурсного потенціалу неможливо без визначення критеріїв та розробки методів його оцінки. У свою чергу, ресурсний потенціал є багатофакторною системою, дати якій однозначну кількісну оцінку досить проблематично.

Для рішення цього завдання, необхідно представити ресурсний потенціал регіону як систему, що складається з безлічі елементів, пов'язаних між собою системними ознаками щодо поставленої мети.

Виходячи з вищесказаного, методика оцінки ефективного використання ресурсного потенціалу регіону повинна відображати:

реальну кількісну оцінку ресурсного потенціалу регіону;

причини розбалансованості даної системи;

перспективні напрями докладання управлінських зусиль.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Ефективність використання ресурсного потенціалу досліджується вченими вже багато часу. Існує декілька основних груп методів кількісної оцінки ресурсного потенціалу. Але існують явні недоліки та похибки при виконанні умов поставленої мети соціально-економічного розвитку регіону, що впливає на значення елементів ресурсного потенціалу.

Так, Самаруха В.І., Таксир К.І. при оцінці ресурсного потенціалу орієнтують розробників стратегічних планів виявляти проблеми відповідності якісних і кількісних характеристик різних видів ресурсів довгостроковим цілям регіонального розвитку [7, с.79]. Однак, це не дає можливості поєднати причини розбалансованості регіональної системи з рівнем використання ресурсного потенціалу. Еремеева Л.Н., Чельцова Н.В., Казюкова М.М. розглядають оцінку, яка дозволяє провести аналіз з метою визначення пріоритетів у проведенні ресурсної політики регіону щодо малих і середніх міст [2, с.125]. Однак, методика не передбачає розрахунок єдиного інтегрального показнику загальної величини ресурсного потенціалу регіону. Бувальцева В.І. пропонує інтегральну оцінку потенційних можливостей ресурсного потенціалу регіону, але використання великої кількості показників збільшує похибки кількісної оцінки [1, с.26].

Мета статті. Розробка економіко-математичної моделі щодо оцінки ефекти-





вності використання ресурсного потенціалу регіону для вирішення проблем регіону та моделювання стратегій його соціально-економічного розвитку.

Враховуючи необхідність оперування показниками як якісного, так і кількісного характеру, для формалізації критеріїв та оцінки як складових, так і регіонального ресурсного потенціалу в цілому пропонуємо використовувати теорію нечітких множин [6, с.64].

Вивчення підходів до вирішення цієї проблеми дозволило встановити, що всі їх різноманітності мають загальну теоретичну основу, що представляє регіон як систему.

Даний принцип передбачає при моделюванні процесів соціально-економічного розвитку розглядати регіон як:

складну слабкоструктуровану систему з великою кількістю взаємних зв'язків між елементами її ресурсного потенціалу. Результат взаємодії елементів завжди очевидний при прийнятті рішень, тому виникає необхідність їх оцінки в умовах невизначеності, неоднозначності;

соціальну систему, розвиток якої передбачає, в першу чергу, забезпечення умов для розширеного демографічного відтворення;

динамічну систему, управління розвитком якої слід засновувати на аналітичній оцінці загального життєвого циклу цієї системи та її елементів [8, с.23].

При цьому ключовими питаннями при вирішенні задач оцінки використання ресурсного потенціалу регіону є:

формування структурної схеми системи оцінки, тобто структури і набору застосовуваних обмежень, критеріїв, показників;

вибір методів отримання та обробки первинної оцінної інформації (підбір експертів, експертна оцінка, розробка кількісних і якісних градацій критеріїв);

розробка методу прийняття рішення, що дозволяє від набору приватних оцінок за критеріями переходити до інтегральній оцінці результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спроби виконати конкретні чис-

лові рамки по відношенню до економічних понять, а зокрема, до компонентів ресурсного потенціалу регіону, або недопустимо змінюють певні величини, або ускладнюють рішення поставлених завдань. Нечітка логіка пропонує більш коректне рішення для подібних ситуацій. Суть полягає в тому, що спочатку оцінюється будь-яке якісне поняття («великий», «хороший», «розумний») деякої функції розподілу, подібної імовірнісним функціям і далі це поняття може бути використане як точне, виконуючи над ним весь спектр логічних операцій - об'єднання, додавання, заперечення та інші [5, с.64].

Оскільки компоненти ресурсного потенціалу мають різну розмірність, а деякі припускають якісну інтерпретацію, тобто нечітку і невизначену, використання теорії нечіткої логіки для оцінки значення ресурсного потенціалу є досить коректним вирішенням проблеми оцінки його ефективності використання.

Тому, пропонується використання методики, так званої, action - оцінки - системи оцінки для визначення надійності й дієвості отриманих результатів. Ця група буде поєднувати існуючі методи при певній ситуації, математичні оцінки, експертні програмні оцінки та загальний інтегральний показник стану ресурсного потенціалу регіону.

Нечітка логіка ближче до людського мислення, ніж традиційні логічні системи. Нечітка логіка, при цьому, забезпечує ефективні засоби відображення невизначеності. Наявність же математичних засобів відображення нечіткості вихідної інформації дозволяє побудувати модель, найбільш адекватну дійсності.

Основоположник теорії нечіткої логіки - професор Каліфорнійського університету Берклі Лотфі А. Заде, у своїй роботі "Fuzzy Sets", зазначав: «Я вважаю, що зайве прагнення до точності стало надавати дію, що зводить нанівець теорію управління і теорію систем, так як воно призводить до того, що дослідження в цій області зосереджуються на тих проблемах, які піддаються точному рішення. У результаті багато важливих проблем, в яких дані, цілі та обмеження є занадто складними або по-

гано визначені для того, щоб допустити точний математичний аналіз, залишалися і залишаються в стороні з тієї причини, що вони не піддаються математичному трактуванню. Щоб сказати будь що істотне для проблем подібного роду, ми повинні відмовитися від наших вимог точності і допустити результати, які є розмитими або невизначеними» [10, с.82].

Суть даного економіко-математичного моделювання полягає в тому, щоб, оцінивши компоненти ресурсного потенціалу регіону з позицій нечіткої логіки, коректно привести їх до однакової розмірності, а потім, на основі нечіткого логічного висновку, отримати систематизований висновок про стан, значення і ступень ефективності використання ресурсного потенціалу регіону.

Використання в цілях дослідження елементів теорії нечітких множин припускає застосування способів прийняття рішень на основі нечіткої реляційної моделі подання знань. Її використання дозволяє звести процес прийняття рішень до задачі вибору найкращої альтернативи (в якості альтернатив розглядається стан складових ресурсного потенціалу регіону), що дає можливість проводити ранжування альтернатив по узагальненому критерію.

Запропонована економіко-математична модель оцінки ефективного використання ресурсного потенціалу регіону зводиться до виконання наступних кроків:

1. Представити кожен компонент потенціалу як лінгвістичну перемінну, тобто набору (В, Т, Х, G, М),

де В - найменування лінгвістичних змінних (один із компонентів ресурсного потенціалу),

Т - множина її значень, що представляють собою найменування нечітких змінних, областю визначення кожної з яких є множина Х. Множину Т називають базовою терм - безліччю лінгвістичної змінної;

Х - універсальна множина;

G - синтаксична процедура, що дозволяє оперувати елементами терм - множини (Т), зокрема генерувати нові терми (значення);

М - процедура, що дозволяє перетворити кожне нове значення лінгвістичної змінної в нечітку змінну, тобто сформувати відповідне нечітку множину.

Таким чином, представлений механізм нечіткого логічного висновку, реалізований експертною системою на основі закладених експертом правил, дозволяє провести досить коректну оцінку величини ресурсного потенціалу.

Зазвичай використовуються такі типові форми кривих для завдання функцій приналежності:

- трикутна;
- трапеційдальна;
- гаусова.

2. За допомогою заданих функцій приналежності визначити ступінь приналежності значення кожного компонента ресурсного потенціалу, вираженого чітким числом, нечіткою підмножиною, утвореною на універсальній множині Х за допомогою синтаксичної процедури G.

Зауваження: якщо значення оцінюваного показника лежить на перетині функцій приналежності (тобто з різним ступенем приналежності є елементом двох підмножин), нечітке значення даного показника може визначатися як перетин або об'єднання даних нечітких підмножин.

Таким чином, процедура використання запропонованої методики для оцінки окремих складових ресурсного потенціалу регіону, полягає у приведенні до однієї розмірності показників їх розвитку на основі використання лінгвістичних змінних, що створює можливість розрахунку інтегрального показника для оцінки ресурсного потенціалу соціально-економічної системи в цілому і виявлення найбільш проблемних зон в його складі.

Результатом застосування запропонованої методики до оцінки складових ресурсного потенціалу має стати утворення





лінгвістичних змінних, визначення безлічі їх термів («високий», «низький», «середній») і побудова відповідних функцій приналежності.

3. Заключним кроком у методиці оцінки ресурсного потенціалу є створення комп'ютерної експертної системи, яка проведе оцінку і дасть систематизований висновок про стан і величину ресурсного потенціалу в цілому. Побудова даної експертної системи також, в свою чергу, припускає виконання ряду послідовних кроків. Вихідним моментом є формулювання продукційних правил нечіткого логічного висновку.

У самому загальному вигляді, з урахуванням пропонованих вимог, продукційні правила логічного висновку можуть бути представлені таким чином:

Ресурсний потенціал в цілому вважається низьким, якщо:

всі компоненти потенціалу мають низькі показники;

низькі показники мають більшість компонентів;

низькі показники мають всі або більшість компонентів, нижнього рівня, тобто ті, що становлять матеріальну базу розвитку економіки регіону (наприклад, трудові та фінансові ресурси);

низький або середній рівень розвитку мають компоненти, що займають верхні рівні ієрархії, тобто ті, що створюють передумови ефективного використання ресурсів нижнього рівня.

Ресурсний потенціал в цілому вважається середнім, якщо:

середній рівень розвитку мають всі компоненти ресурсного потенціалу;

середній рівень розвитку мають більшість компонентів потенціалу;

середній рівень розвитку мають всі або більшість компонентів нижнього рівня;

середній або низький рівень розвитку мають компоненти верхнього рівня.

Ресурсний потенціал в цілому вважається високим, якщо:

всі компоненти мають високі показники;

більшість компонентів мають високі показники;

більшість компонентів, що займають нижні рівні мають високі показники;

високі показники мають компоненти, що займають верхні рівні, якщо компоненти середнього рівня мають показники не нижче середніх.

Отримана за допомогою експертної системи оцінка, може служити основою для вибору стратегії економічного розвитку. Однак значення комп'ютерних експертних систем не обмежується цим.

Експертні системи, подібні цій, дозволяють полегшити найбільш трудомісткі процеси оцінки ситуації та прийняття рішень. Використання даної експертної системи дозволяє вирішити проблему моніторингу стану ресурсного потенціалу регіону, окремих його складових, але може створюватися і для моніторингу стану ресурсної системи регіонів»[9, с.105].

Моніторинг ефективного використання ресурсних потенціалів регіонів має важливе значення, так як їх зниження може свідчити про наростання негативних тенденцій у сфері природокористування, наприклад, або в галузі використання матеріально - технічних або трудових ресурсів, що, в свою чергу, може спричинити необхідність перегляду стратегії економічного розвитку регіону в цілому. Крім того, аналіз ресурсних потенціалів необхідний для узгодження стратегічних цілей економічного розвитку з інтересами населення регіону.

Таким чином, сформульовані експертом предметної області продукційні правила, представлений механізм логічного висновку, дозволить експертній системі проаналізувати вхідні змінні, якими є параметри оцінки компонентів ресурсного потенціалу, і представити систематизовану оцінку всієї величини ресурсного потенціалу у вигляді інтегральної загальної оцінки.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Розробка стратегії соціально-економічного розвитку регіону

повинна здійснюватися на основі кількісної оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу регіональної системи. Для такої оцінки величини ресурсного потенціалу було розроблено економіко-математичну модель, основою якої стала теорія нечітких множин. Використання даної методики дозволяє не тільки оцінити величину ресурсного потенціалу регіональної системи, але і побудувати комп'ютерну експертну систему, яка, в свою чергу, дозволяє моделювати різні варіанти реалізації стратегії нарощування ресурсної бази.

Література

1. Бувальцева В.И. Сущность и содержание процесса саморазвития./ Всероссийская научная конференция «Наука и образование». Сборник научных трудов. Белово: Изд-во КемГТУ, 2002.- С.25-29
2. Еремеева Л.Н., Чельцова Н.В., Казюкова М.М. Интегральная компромиссная оценка уровня социально-экономической безопасности региона : монография/ Еремеева Л.Н., Чельцова Н.В., Казюкова М.М. М: Изд.-во. «Вид», 2010-376с.
3. Кіндзерський Ю. В. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інформаційних трансформацій/Відп. ред. Ю. В. Кіндзерський.//К.:Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007.- 408 с.
4. Колесникова Н. А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента.- М.: Финансы и статистика, 2007 - 254с.
5. Коломійчук С.В. Соціально-економічний розвиток адміністративного району в умовах перехідної економіки (підходи до вивчення, стратегія розвитку). – Тернопіль: Укрмедкнига, 2001. – 440 с.
6. Макаренко Т.Д., Ковальчук Л.Б. Методические подходы к оценке ресурсного потенциала региона. – Спб.: Изд-во БГУЭП, 2005 - 256с.
7. Самаруха В.И., Таксир К.И. Программа социально-экономического развития Иркутской области до 2005 года моно-

графия/ Самаруха В.И., Таксир К.И.// Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2002.- 200 с.

8. Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Кубах А.И., Давыскиба Е.В. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика: монография/ Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Кубах А.И., Давыскиба Е.В.// Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 176 с.
9. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: монографія /О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк// К.: КНЕУ, 2004. - 316 с.
10. Berclly L., Barnes, W. Ledebur, L.C. Toward a New political Economy of Metropolitan regions. Environment and Planning C: Government and Policy, 1991.

References

1. Buval'ceva V.I. Sushhnost' i sodержanie processa samorazvitiya./ Vserossijskaja nauchnaja konferencija «Nauka i obrazovanie». Sbornik nauchnyh trudov. Belovo: Izd-vo KemGTU, 2002.- S.25-29
2. Eremeeva L.N., Chel'cova N.V., Kazjukova M.M. Integral'naja kompromissnaja ocenka urovnja soci-al'no-jekonomicheskoj bezopasnosti regiona : monografija/ Eremeeva L.N., Chel'cova N.V., Kazjukova M.M. M: Izd.-vo. «Vid», 2010-376s.
3. Kindzers'kij Ju. V. Promislovij potencial Ukraїni: problemi ta perspektivi strukturno-informacijnih transformacij/Vidp. red. Ju. V. Kindzers'kij.//K.:In-t ekonomiki ta prognozuvannja NAN Ukraїni, 2007.- 408 s.
4. Kolesnikova N. A. Finansovyj i imushhestvennyj potencial regiona: opyt regional'nogo menedzhmenta.- M.: Finansy i statistika, 2007 - 254s.
5. Kolomijchuk S.V. Social'no-ekonomichnij rozvitok administrativnogo rajonu v umovah perehidnoї ekonomiki (pidhodi do vivchennja, strategija rozvitku). – Ternopil': Ukrmedkniga, 2001. – 440 s.
6. Makarenko T.D., Koval'chuk L.B. Metodicheskie podhody k ocenke resursnogo potenciala regiona. – Spb.: Izd-vo BGUJEP, 2005 - 256s.





7. Samaruha V.I., Taksir K.I. Programma social'no-jekonomicheskogo razvitija Irkutskoj oblasti do 2005 goda monografija/ Samaruha V.I., Taksir K.I.// Irkutsk: Izd-vo BGUJeP, 2002.- 200 s.

8. Tishhenko A.N., Kizim N.A., Kubah A.I., Davyskiba E.V. Jekonomicheskij potencial regiona: analiz, ocenka, diagnostika: monografija/ Tishhenko A.N., Kizim N.A., Kubah A.I., Davyskiba E.V.// Н.: ID «INZhJeK», 2005. – 176 s.

9. Fedonin O. S. Potencial pidpriemstva: formuvannja ta ocinka: monografija /O. S. Fedonin, I. M. Repina, O. I. Oleksjuk// K.: KNEU, 2004. - 316 s.

10. Bercly L., Barnes, W. Ledebur, L.C. Toward a New political Economy of Metropolitan regions. Environment and Planning C: Government and Policy, 1991.

Старикова О. С.

Экономико-математическое обеспечение эффективности использования ресурсного потенциала региона

Эффективность использования ресурсного потенциала региона зависит от его качественной количественной оценки, поэтому в статье определена необходимость разработки экономико-математической модели с использованием теории нечетких множеств, что позволяет выявить перспективные направления социально-экономического развития региона. Полученная с помощью экспертной системы оценка служит основой для выбора стратегии экономического развития. Разработана экономико-математическая модель, основой которой стала теория нечетких множеств. Использование данной методики позволяет не только оценить величину ресурсного потенциала региональной системы, но и построить компьютерную экспертную систему, которая, в свою очередь, позволяет моделировать различные варианты реализации стратегии наращивания ресурсной базы.

Ключевые слова: регион, методика оценки, эффективность, ранжирование, ресурсный потенциал.

Starikova O.

Economics and Mathematics effective utilization of regional resource potential

Efficiency of resource potential of the region depends on its quality quantitative assessment as defined in Article necessity of economic and mathematical model using fuzzy set theory, which allows to identify promising areas of socio-economic development of the region. Obtained by using an expert system evaluation is the basis for the choice of economic development strategy. A mathematical model, the foundation of which was the theory of fuzzy sets. Using this technique allows not only to estimate the resource potential of the regional system, but also to build a computer expert system, which in turn allows you to simulate different options strategy increasing the resource base.

Keywords: region, evaluation technique, efficiency, ranking, resource potential.

Рецензент: Василенко В. М. – доктор економічних наук, професор, заступник директора Донецького інституту економіко-правових досліджень Національної академії наук України, м. Донецьк, Україна.

Reviewer: Vasilenko V. – Professor, Ph.D. of Economics, Deputy Director of Donetsk Institute of Economic and Legal Research of the National Academy Sciences of Ukraine, Donetsk, Ukraine.

e-mail: iepd@dn.farlep.net

*Стаття подана
12.02.2013 р.*

Итоги IX студенческой научно-практической конференции
**«ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СОВРЕМЕННОГО
УПРАВЛЕНИЯ И ПЕДАГОГИКИ»**,

проведенной факультетом общественных наук Университета имени Ассена Златарова,
г. Бургас, Болгария.

13 декабря 2012 года в Университете имени Ассена Златарова, г. Бургас, Болгария, была проведена первая сессия IX-ой Студенческой научно-практической конференции «Теория и практика современного управления и педагогики».

Тематика секции «Экономика и управление-Индустриальный менеджмент» – была посвящена проблемам стратегического управления, основам управления, управлению малого бизнеса, индустриальным технологиям и экологии.

Конференция началась с приветственного слова организаторов Университета имени Ассена Златарова, а также других стран – участников организации. Затем выступили с докладами студенты специальности «Хозяйственное управление» IV курса. Была сформирована комиссия из преподавателей основных дисциплин данной специальности в таком составе: доц. д-р Иван Димитров – преподаватель стратегического управления и логистики и гл. ас. д-р Стоян Транев – преподаватель хозяйственного управления и конфликтологии.

Затем была проведена конференция связь по средством Skype с Днепропетровским университетом факультетом «Маркетинг и менеджмент». Декан факультета проф. д-р Светлана Хаминич выразила искренние благодарности относительно возможности их студентов в третий раз участвовать в конференции. Взаимодействие с Днепропетровским университетом осуществлялось по предварительной организации, которой способствовали доц. д-р Иван Димитров и гл. ас. д-р Стоян Транев.

Для второго этапа конференции была сформирована комиссия из преподавателей в таком составе: доц. д-р Тодор Паличев – специалист в индустриальном менеджменте, доц. д-р Йорданка Ташева – специалист в индустриальном менеджменте, доц. д-р Иван Димитров и гл. ас. д-р Стоян Транев. Участниками второго этапа конференции по средством Skype стали преподаватели и студенты Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля, г. Луганск, Украина.

Уже третий год студенты и преподаватели Университета имени Ассена Златарова и Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля принимают участие в конференциях и форумах, проводимых университетами.

Преподаватель кафедры «Налогообложение» Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля доц. кандидат экономических наук Анна Лихоносова выразила благодарность организаторам конференции за возможность их студентов апробировать свои научные разработки на международном уровне и получить ценные замечания от болгарских специалистов. Анна Лихоносова предложила ознакомиться с докладами студентов Сыровой Д., которая подготовила своё выступление под руководством д-ра экон. наук, проф. Татьяны Калинеску «Роль налоговой системы Украины в реализации инвестиционной политики государства», а также студентки Емановой Я. под руководством старшего преподавателя кафедры Елены Недобеги «Перспективы развития инвестиционного климата в Украине». Оба доклада студентов были отмечены научной ценностью и получили позитивные отзывы от всех участников конференции.

Взаимодействие со студентами Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля осуществлялось благодаря содействию проф. д-ра экон. наук Татьяны Калинеску, доц. канд. экон. наук Анны Лихоносовой и доц. д-р Иванки Йоной.

Болгарскими студентами и участниками из других стран в области хозяйственного управления, индустриального менеджмента были также представлены доклады в следующих областях: «Анализ и оценка организационной структуры управления», «Диагностика и стратегические альтернативы воздействия фирм», «Проблемы взаимодействия экономики и экологии».

Всего в конференции приняли участие 86 докладчиков и большинства стран Западной и восточной Европы.



В Курском филиале Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации
проведена X Международная научно-методическая конференция
«МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ В ЗАОЧНОМ ВУЗЕ»

14 декабря 2012 года в Курском филиале Финансового университета при Правительстве РФ состоялась юбилейная международная научно-методическая конференция «Методика преподавания в заочном вузе», соорганизаторами которой выступили Курский филиал Финансового университета при Правительстве РФ и кафедра «Налогообложение» Восточноукраинского национального университета им. В.Даля (г. Луганск).

Когда 10 лет назад преподаватели филиала решили в первый раз провести научно-методическую конференцию, то никто не мог предположить, что век ее окажется настолько долгим, а популярность будет расти с каждым годом. За прошедшие годы на научной дискуссионной площадке Курского филиала побывали сотни ученых из различных уголков России и Зарубежья, в том числе и из ВУЗов, с которыми заключены договоры о творческом сотрудничестве.

Сложившиеся тесные дружеские взаимосвязи с кафедрой налогообложения Восточноукраинского национального университета им. В. Даля в городе Луганске позволили провести пленарное заседание конференции в новом для филиала формате – в режиме Skype-трансляции выступления украинских коллег. Собравшиеся участники с большим интересом выслушали приветствие заведующей кафедрой налогообложения д.э.н., профессора Калинеску Татьяны Васильевны и выступление к.э.н, доцента Лихоносовой Анны Сергеевны на тему «Социальное измерение непрерывности образования в Украине». Предложенная тема продолжилась активной дискуссией участников конференции по вопросу непрерывности образования в Украине, России и других странах.

Долгожданный гость конференции – д.э.н, профессор кафедры экономики НОУ ВПО «Институт экономики и предпринимательства» (г. Москва) Пушкарева Валентина Максимовна, которую многие знают по ее книгам об истории финансовой мысли и политики налогов. Ее выступление на тему «Научная деятельность как важнейший эле-

мент образовательного процесса» вызвало бурный интерес и, конечно же, острую дискуссию.

Курские ВУЗы представляли ученые Юго-западного государственного университета, Курского государственного университета, Курского государственного медицинского университета, Курской сельскохозяйственной академии, Курского филиала Российского торгово-экономического университета, Курского филиала Российского государственного социального университета.

Так, Ивахненко Александр Геннадьевич, доктор технических наук, профессор Юго-Западного государственного университета выступил по проблемам управления качеством при реализации компетентного подхода в высшем профессиональном образовании. А Скрипкина Елена Викторовна, кандидат экономических наук, зав. кафедрой «Финансы и кредит» Курской сельхозакадемии поделилась опытом реализации компетентного подхода в системе профессиональной подготовки бакалавра экономики.

В выступлении председателя методической комиссии Курского филиала Финансового университета, кандидата экономических наук, доцента Осиневиц Людмилы Михайловны прозвучали актуальные проблемы, касающиеся информационно-педагогической среды ВУЗа в концепции реализации инновационных образовательных технологий.

В заключение пленарного заседания выступила кандидат экономических наук, доцент Феоктистова Татьяна Викторовна, которая дала оценку сложившегося в мире и в России уровня образованности и уровня затрат государства на образование.

Дальнейшее продолжение заданные выступающими проблемы методики образования получили на секциях: «Компетентный подход как новая парадигма ВПО»; «Инновационные технологии преподавания в заочном вузе»; «Непрерывность экономического образования в современном мире»; «Психолого-педагогическое сопровождение личностно-профессионального развития экономиста».



РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ РЕКОМЕНДУЄ



Рекомендовано Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів (лист № 1/11-15248 від 01.10.2012 р.)

Гончаров В.Н., Гончаров Є.В., Солоха Д.В., Георгієв В.А., Белякова О.В. **Організація системи управління ефективним розвитком інноваційного потенціалу системоутворюючих підприємств регіону (сценарний підхід):** монографія – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2013. – 620 с.

В монографії досліджено питання організації системи управління ефективним розвитком інноваційного потенціалу промислових підприємств, які являються системоутворюючими для окремих регіонів України, на засадах сценарного підходу розроблені та запропоновані принципові заходи й основні складові такого управління, з точки зору теорії економічного зростання в довгостроковій перспективі. Визначено економічний зміст, закономірності, передумови та умови, організаційне та інформаційне забезпечення ефективного розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств, як базису забезпечення їх економічної безпеки, обґрунтовано основні заходи, щодо організації управління таким розвитком на засадах економіко-математичного моделювання системи забезпечення інтегрованої економічної ефективності

Податкові технології взаємовідносин з платниками податків : навчальний посібник / Т. В. Калінеску, Г. С. Ліхоносова, Г. О. Надьон, С. П. Кілінкаров. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – 336 с.

У навчальному посібнику надано структурований розгляд моделей психологічної нове поведінки та комунікативних технологій, що застосовуються в органах Державної податкової служби України, у порівнянні з іншими галузями, що сприяє отриманню комплексних знань даної спеціалізації. Особлива увага приділяється практичним аспектам застосування інструментів й побудови взаємовигідного конструктивного діалогу між фіскальними органами та суб'єктами господарювання, зобов'язаними сплачувати податки річних рівнів.

Навчальний посібник спрямовано на розгляд найбільш значущих досягнень та проблем розвитку відносин між працівниками органів державної податкової служби, між ними та платниками податків всіх рівнів, а також задоволення погребі щодо визначення можливостей удосконалення існуючих форм поведінки податкових інспекторів при проведенні ділових переговорів з платниками, а також при організації та проведенні всіх видів податкових перевірок.

До основних наукових результатів навчального посібника варто віднести визначений категоріальним апарат податкових технологій взаємовідносин з платниками податків, їхні міждисциплінарні зв'язки, а також визначення переваг формування та подальшого розвитку партнерських відносин між обома зацікавленими сторонами.





Соціальне інвестування та відповідальність підприємств : монографія / Т. В. Калінеску, О. О. Зеленко, М. О. Наталенко. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – 292 с.

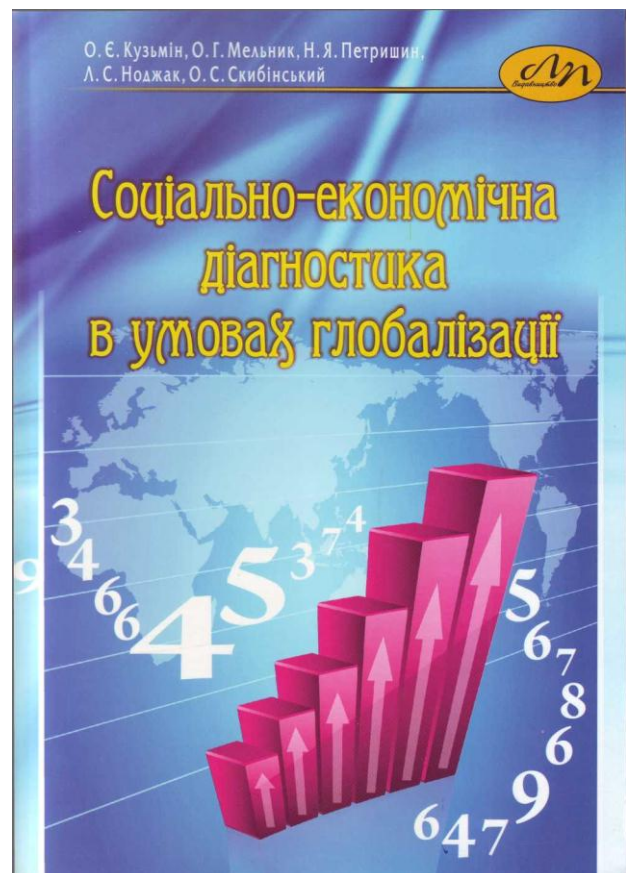
Монографію присвячено дослідженню принципів і технології реалізації соціальних інвестицій та відповідальності на підприємствах. Розкрито теоретичні й прикладні аспекти процесів соціального інвестування та формування соціальної відповідальності на підприємствах. Визначено мотиви й фактори, що впливають на формування і ефективність реалізації соціальних інвестицій та означено індикатори наявності соціальної відповідальності на підприємствах. Наведено методичні підходи щодо оцінювання соціального інвестування та відповідальності. Запропоновано технології активізації соціальних інвестицій на підприємствах та формування стратегічних напрямів розвитку їхньої соціальної відповідальності.

Монографію призначено для науковців, фахівців та спеціалістів усіх напрямів діяльності підприємств, регіональних органів управління, викладачів і студентів, аспірантів, для усіх тих, хто цікавиться проблемами соціального інвестування та відповідальності підприємств та шукає нові наукові підходи щодо поліпшення соціально-економічної ситуації на всіх рівнях економічного розвитку: підприємстві (установі), регіоні та в країні.

Соціально-економічна діагностика в умовах глобалізації: навч. посібник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник, Н.Я. Петришин, Л.С. Ноджак, О.С. Скибінський. – Львів: Вид-во «Львівська політехніка», 2012. – 284 с.

У навчальному посібнику висвітлено теоретичні та прикладні засади соціально- економічної діагностики, зокрема: сутність соціально-економічної діагностики, її роль в системі менеджменту підприємства, принципи здійснення, структура типової системи соціально-економічної діагностики та усі її елементи, зарубіжний та вітчизняний досвід соціально-економічної діагностики, уніфікована матрична модель вибору бізнес-індикаторів під час здійснення цільової діагностики, інструментарій діагностики фінансового стану, кредитоспроможності, загрози банкрутства, конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості, розвитку, потенціалу підприємства. Матеріал навчального посібника враховує особливості нормативно-правового забезпечення соціально-економічної діагностики.

Призначено для студентів вищих навчальних закладів, наукової спільноти, фахівців-аналітиків, представників державних органів влади, рейтингових агентств, фінансово-кредитних установ та інших зацікавлених осіб.



ОЦІНЮВАННЯ МАЙНА :

**навчальний посібник / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська, О. Д. Кирилов. –
Луганськ : вид-во ЦУЛ, 2012. – 312 с.**

**Гриф надано Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
(Лист № 1/11-1511 від 17.12.2010 р.)**

Ринкова трансформація економіки держави потребує досконалих механізмів аналізу ресурсної бази суб'єкта господарювання і визначення ґрунтовних підходів до оцінювання майна підприємства. У стратегії післякризового розвитку національної економіки країни дедалі більшого значення набуває відповідність й взаємоузгодженість майнових інтересів суб'єктів господарювання. В той же час доступи на ринки України ускладнені і пов'язані зі значними майновими ризиками та юридичними проблемами щодо визначення майна. У цьому зв'язку важливу роль у підготовці висококваліфікованих фахівців покликані відігравати методики, принципи, підходи, що висвітлюють питання оцінювання майна в Україні.

Основна мета навчального посібника - логічне, комплексне, сучасне викладення як базових понять, так і важливіших методів та прийомів економічного аналізу майнових ресурсів суб'єктів господарювання. Специфіка та новизна навчального посібника полягає в узагальненні різних точок зору щодо теоретичних основ оцінювання майна із застосуванням авторського висвітлення курсу дисципліни «Оцінювання майна».

У роботі підкреслюються взаємозв'язки теоретичних розділів з набуттям практичних навичок, що дозволить студентам адаптувати здобуті теоретичні знання до реальних умов функціонування українських підприємств. Це обумовило актуальність Навчального посібника, його будову та зміст.

Так, перший розділ «Формування методологічних основ оцінювання майна» розкриває нормативну характеристику та основні ознаки майна; процедуру здійснення оціночної діяльності; нормативні підходи до оціночної діяльності в Україні; інфраструктуру ринку землі. Перехід всього народного-сподарського комплексу в умови ринкової економіки зумовив запровадження в економічну літературу терміна «інфраструктура». Звичайно, цей термін вживався і багато десятичків років тому, коли йшлося про інфраструктуру землекористування: дорожня мережа, водосховища, мости, енергетичне господарство, склади, каналізація тощо.

Другий розділ «Визначення основних

підходів щодо оцінювання вартості» дає уяву щодо цілі оцінювання вартості майна, основних підходів щодо оцінювання вартості та методів оцінки майна підприємства.

Автори у цьому розділі зазначають, що залежно від цілей оцінки змінюються напрями фінансового аналізу. Наприклад, якщо оцінюється ринкова вартість неконтрольного пакета акцій акціонерного товариства, то потенційного інвестора більшою мірою цікавлять прогнозна оцінка рентабельності товариства і його здатність виплачувати прийнятні дивіденди.

Підходи до оцінки майна взаємозалежні. Застосування кожного з них вимагає різного обсягу необхідної й достатньої інформації. Наприклад, дохідний підхід припускає використання коефіцієнтів капіталізації, дисконтування, що розраховуються за даними ринку. На ідеальному ринку всі три підходи повинні привести до однакової величини вартості об'єктів майна підприємства. Однак пропозиції та попит не часто перебувають у рівновазі.

Підходи до оцінки майна можуть давати різні показники його вартості. Залежно від мети оцінки, застосування оцінних підходів можуть використовуватися: ринкова, інвестиційна, заставна, ліквідаційна, податкова, страхова, фундаментальна, вартості (стандарту).

У третьому розділі навчального посібника «Оцінювання нерухомості» висвітлюються питання пов'язані з сутнісними характеристиками визначення нерухомості, особливостями застосування методичних підходів щодо нерухомого майна та особливостями оцінки окремих видів нерухомого майна. На наш погляд, у цьому розділі особливої уваги заслуговує ринкова вартість земельної ділянки (її частини), що не містить земельних поліпшень, земельної ділянки (її частини), що містить земельні поліпшення та розглядається як умовно вільна від земельних поліпшень, або земельної ділянки, що містить земельні поліпшення, найбільш ефективним використанням яких є ліквідація, визначається на підставі проведення аналізу найбільш ефективного використання.

Найбільш ефективне використання земельної ділянки, що містить земельні поліп-





шення і розглядається як умовно вільна від земельних поліпшень, може не збігатися з найбільш ефективним використанням земельної ділянки, що містить земельні поліпшення. У цьому разі визначення ринкової вартості земельної ділянки ґрунтується на припущенні про умовну зміну способу її використання з метою досягнення найбільш ефективного використання. При цьому можуть бути враховані витрати на відновлення такої земельної ділянки (без урахування витрат, пов'язаних з ліквідацією земельних поліпшень). Якщо при застосуванні такої процедури отриманий результат розрахунку становить від'ємну величину, ринкова вартість земельної ділянки береться такою, що дорівнює одній гривні.

Четвертий розділ «Оцінювання земельних ресурсів» розкриває характеристику ринку землі України, базові підходи до оцінювання земельних ресурсів, грошове оцінювання землі, порядок проведення грошового експертного оцінювання землі та нормативне визначення земельно-кадастрових робіт.

Світова фінансова криза істотно вплинула на подальший розвиток земельного ринку в Україні. В той же час інвестиційна привабливість земельного ринку в Україні залишається на високому рівні. Тенденції і пріоритети ринку змінилися в бік земель сільськогосподарського призначення. Раніше земельні ділянки даної категорії набувалися з метою зміни цільового призначення і подальшого використання під забудову комерційної і житлової нерухомості. Тепер же значне сповільнення зростання цін на нерухомість, а також зростаючий попит на товари сільськогосподарського виробництва значно збільшили динаміку інвестицій в сільськогосподарські землі, особливо з боку агропромислових підприємств.

П'ятий розділ «Контроль за дотриманням земельного законодавства» висвітлює інфор-

мацію, щодо моніторингу земельних відносин, нормативно-методичного регулювання оцінки земель, державної земельної інспекції та обмеження в користуванні певними видами земельних ділянок. Як показують дослідження, в Україні управління земельними ресурсами поділяють на галузеве (поширюється на землі окремих галузей - землі оздоровчого призначення, громадської забудови, сільськогосподарські землі тощо) і загальне (має територіальний характер - країна, область, район). Ефективне управління земельними ресурсами може здійснюватись при дотриманні принципів наукової обґрунтованості і об'єктивності прийнятих рішень, що надає можливість підвищити ефективність та екологічність використання земель.

У шостому розділі «Еколого-економічна оцінка земельних ресурсів» автори звертають увагу на питання, пов'язані з існуючими функціями і показниками економічної оцінки земельних ресурсів, вартісними теоріями оцінки природно-ресурсного потенціалу землі, методами економічної оцінки природно-ресурсного потенціалу, також науковці висвітлюють основні джерела забруднень земель, наслідки забруднення земель та оцінку забруднення земель та ґрунтів.

У роботі підкреслюються взаємозв'язки теоретичних розділів з набуттям практичних навичок, що дозволить студентам адаптувати здобуті теоретичні знання до реальних умов функціонування українських підприємств.

Посібник може бути корисним для викладачів і студентів вищих навчальних закладів, особливо економічних спеціальностей. Наведений у навчальному посібнику матеріал знадобиться також керівникам і фахівцям з аудиту, економістам підприємств та установ усіх форм власності, а також тим, хто цікавиться різними аспектами, підходами й проблемами з оцінювання майна.

Декан економічного факультету
Луганського національного
аграрного університету
кандидат економічних наук, доцент



М.М.Шевченко
М.М.Шевченко

Доцент кафедри «Фінанси і кредит»
Луганського національного
аграрного університету
кандидат економічних наук

О.В.Онiкiєнко

О.В.Онiкiєнко

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

| | | | |
|--|---|-------------------------------|--|
| Асадулліна Наїля Рамільовна | Кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співро- бітник Інституту Академії наук Республіки Узбекистан (м. Ташкент, Узбекистан) <i>e-mail: rasadullina@mail.ru</i> | Asadullina Nailya | Ph.D. of Economics, associate pro- fessor, senior research associate of Institute of Academy of Sciences of the Republic of Uzbekistan (Tashkent, Uzbekistan) <i>e-mail: rasadullina@mail.ru</i> |
| Велігура Антон Володимиро- вич | Кандидат технічних наук, доцент кафедри «Економічна кібернетика» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: aveligura@mail.ru</i> | Velihura Anton | Ph.D. of Technical, Associate Professor of Economic Cybernetics Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: aveligura@mail.ru</i> |
| Гуренко Анна Василівна | Кандидат економічних наук, до- цент кафедри «Менеджмент» До- нецького інституту залізничного транспорту (м. Донецьк, Україна) <i>e-mail: annagurenko@gmail.com</i> | Gurenko Anna | Ph.D. of Economics, associate professor at Management Department of Donetsk Institute of railroad transportation (Donetsk, Ukraine) <i>e-mail: annagurenko@gmail.com</i> |
| Гаджиев Юсиф Алимович | Кандидат економічних наук, Завідувач лабораторії Федерального державної бюджет- ної установи науки Інститут соці- ально-економічних та енергетичних проблем Півночі Комі научного центру Уральського відділення Російської академії наук (м. Сиктивкар, Комі, Росія) <i>e-mail: gajiev@iespn.komisc.ru</i> | Hajiyev Yousif | Ph.D. of Economics, Head of Laboratory Federal government budget institutions Sciences Institute socio-economic and the energy problems North Komi Scientific Center, Ural- division of the Russian Academy of Sciences (Syktyvkar, Komi, Russia) <i>e-mail: gajiev@iespn.komisc.ru</i> |
| Гончаров Валентин Миколайо- вич | Доктор економічних наук, профе- сор, завідувач кафедри «Економіка підприємства та управління трудо- вими ресурсами» Луганського наці- онального аграрного університету (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: vgonch@mail.ru</i> | Goncharov Valentin | Professor, Ph.D. of Economics, Professor, Head of " Business Economics and Human Resources Management" Luhansk National Agrarian University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: vgonch@mail.ru</i> |
| Діденко Людмила Іванівна | Здобувач кафедри «Фнанси» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: trtjakvic@mail.ru</i> | Didenko Ludmila | Competitor of Fnansy Department Volodymyr Dahl EastUkrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: trtjakvic@mail.ru</i> |
| Дулиба Надія Григорівна | Аспірант кафедри «Фінанси» Національного університету «Львівська політехніка» (м. Львів, Україна) <i>e-mail: nadiadyluba@ukr.net</i> | Duliba Nadiya | Postgraduate student of Finance Department National University «Lviv Polytechnic» (Lviv, Ukraine) <i>e-mail: nadiadyluba@ukr.net</i> |
| Жаріков Валерій Вікторович | Доктор економічних наук, кандидат технічних наук, академік МАОП, професор кафедр «Економіка, управління персо- налом і маркетинг» ФДБОУ ВПО «Московський державний гу- манітарно-економічний інститут» (м. Москва, Росія) <i>e-mail: valera_zharikov@mail.ru</i> | Zharikov Valery | Professor, Ph.D. of Economics, , Ph.D. of Technical, academician, Professor of "Eco- nomics, management personnel, and marketing" Department of Federal university "Moscow State Humanitarian- Institute of Economics" (Moscow, Russia) |



**Колосов
Андрій
Миколайо-
вич**

Доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри «Менеджмент
та економічна безпека»
Східноукраїнського національного
університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ, Україна)
e-mail: an-kolosov@mail.ru

**Колосова
Катерина
Андріївна**

Аспірант кафедри
«Економіка підприємства і управ-
ління трудовими ресурсами»
Луганського національного аграр-
ного університету
(м. Луганськ, Україна)
e-mail: an-kolosov@mail.ru

**Лижнікова
Марина
Анатоліївна**

Магістр ФДБОУ ВПО «Московсь-
кий державний гуманітарно-
економічний інститут»
(м. Москва, Росія)
e-mail: marinalyzh@mail.ru

**Ліхоносова
Ганна
Сергіївна**

Кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Оподаткування»
Східноукраїнського національного
університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ, Україна)
e-mail: lihonosova@bk.ru

**Ляшенко
Олександра
Миколаївна**

Доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри «Менеджмент
та економічної безпеки»
Східноукраїнського національного
університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ, Україна)
e-mail: oleksandrlyash@mail.ru

**Матвієнко
Олена
Дмитрівна**

Аспірант Донецького національно-
го університету, аудитор компанії
«Ернст енд Янг»
(м. Донецьк, Україна)
e-mail: ematvienko88@mail.ru

**Мацук
Зоряна
Андріївна**

Кандидат економічних наук,
доцент кафедри
«Фінанси та облік»
ПВНЗ «Галицька академія»
(м. Івано-Франківськ, Україна)
e-mail: zoriana_01@yahoo.com

**Михальчук
Надія
Михайлівна**

Викладач кафедри
«Фінансово-економічна безпека»
Тернопільського національного
економічного університету
(м. Тернопіль, Україна)
e-mail: nadejdamuh@mail.ru

**Kolosov
Andrey**

e-mail: valera_zharikov@mail.ru
Professor, Ph.D. of Economic,
Professor of Management and
Economic Security
Department Volodymyr Dahl East
National University
(Luhansk, Ukraine)
e-mail: an-kolosov@mail.ru

**Kolosova
Katerina**

Postgraduate student
of Business Economics and
management of human resources
Department Luhansk National
Agrarian University aqueous
(Luhansk, Ukraine)
e-mail: an-kolosov@mail.ru

**Lyzhnikova
Marina**

Magistr Federal university
«Moscow State Humanitarian-
Economic Institute»
(Moscow, Russia)
e-mail: marinalyzh@mail.ru

**Likhonosova
Ganna**

Ph.D. of Economics,
Associate Professor of Taxation
Department Volodymyr Dahl East
National University
(Luhansk, Ukraine)
e-mail: lihonosova@bk.ru

**Lyashenko
Oleksandra**

Professor, Ph.D. of Economics,
Professor of Management and
economic security Department
Volodymyr Dahl East National
University
(Luhansk, Ukraine)
e-mail: oleksandrlyash@mail.ru

**Matvienko
Olena**

Post-graduate student of Donetsk
national University, Auditor of
Ernst&Young LLC
(Donetsk, Ukraine)
e-mail: ematvienko88@mail.ru

**Matsuk
Zoryana**

Ph.D. of Economics,
Associate Professor of Finance and
accounting Department Private
Higher Education Institution "Galytska Academy"
(Ivano-Frankivsk, Ukraine)
e-mail: zoriana_01@yahoo.com

**Mykhalchuk
Nadya**

Lecturer of Finance and economic
security Department
Ternopil National Economic
University
(Ternopil, Ukraine)
e-mail: nadejdamuh@mail.ru



| | | | |
|---|--|---------------------------------|---|
| Мустафаєв Азиз Агасалимович | Кандидат економічних наук, Старший науковий співробітник Федерального державної бюджетної установи науки Інститут соціально-економічних та енергетичних проблем Півночі Комі научного центру Уральського відділення Російської академії наук (м. Сиктивкар, Комі, Росія) <i>e-mail: mustafaev@iespn.komisc.ru</i> | Mustafayev Aziz | Ph.D. in Economics, Senior Research Fellow Federal government budget institutions Sciences Institute socio-economic and the energy problems North Komi Scientific Center, Ural- division of the Russian Academy of Sciences (Syktyvkar, Komi, Russia) <i>e-mail: mustafaev@iespn.komisc.ru</i> |
| Нечипорук Катерина Анатоліївна | Студент юридичного факультету Тернопільського національного економічного університету (м. Тернопіль, Україна) <i>e-mail: katusya-lady@mail.ru</i> | Nechyporuk Katheryna | Student of Law Faculty Ternopil National Economic University (Ternopil, Ukraine) <i>e-mail: katusya-lady@mail.ru</i> |
| Павлов Костянтин Вікторович | Доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи Іжевського інституту управління (м. Іжевськ, Російська Федерація) <i>e-mail: kvp_ruk@mail.ru</i> | Pavlov Konstantin | Professor, Ph.D. of Economics, Vice-Rector Izhevsk Institute of Management (Izhevsk, Russia) <i>e-mail: kvp_ruk@mail.ru</i> |
| Рамазанов Султан Курбанович | Доктор економічних наук, доктор технічних наук, професор, декан факультету «Інноваційна економіка та кібернетика», завідувач кафедри «Економічна кібернетика» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: sramazanov@i.ua</i> | Ramazanov Sultan | Professor, Ph.D. of Economics, Professor, Ph.D. of Technical, Dean of Faculty Innovative Economy and Cybernetics, Head of Economic Cybernetics Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: sramazanov@i.ua</i> |
| Реверчук Сергій Корнійович | Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри «Банківський і страховий бізнес» Львівського національного університету ім. І.Франка, (м. Львів, Україна) <i>e-mail: e-mail: revelit@ukr.net</i> | Reverchuk Sergiy | Professor, Ph.D. of Economics, Head of Banking and insurance bussiness Department Lviv Ivan Franko National University (Lviv, Ukraine) <i>e-mail: e-mail: revelit@ukr.net</i> |
| Ремізов Сергій Леонідович | Кандидат технічних наук, начальник навчальної частини Федеральної державної освітньої бюджетної установи вищої професійної освіти «Сибірський державний університет телекомунікацій та інформатики», (м. Новосибірськ, Росія) <i>e-mail: selere1@yandex.ru</i> | Remizov Sergey | Ph.D. of Technical, Director of Studies of the Federal state educational budget institution of professional higher education «Siberian state university of Telecommunications and Informatics» (Novosibirsk, Russia) <i>e-mail: selere1@yandex.ru</i> |
| Романовська Юлія Анатоліївна | Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: lybjul@mail.ru</i> | Romanovskay Yuliya | Ph.D. of Economics, Associate Professor of Taxation Department Volodymyr Dahl East National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: lybjul@mail.ru</i> |



| | | | |
|--|---|--------------------------------|---|
| Рязанцева Наталія Олександрів- на | Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економічна кібе- рнетика» Східноукраїнського наці- онального університету імені Воло- димира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: nataly414@mail.ru</i> | Ryazantseva Natalia | Ph.D. of Economics, Associate Professor of Economic Cybernetics Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: nataly414@mail.ru</i> |
| Сєкачова Анна Сергіївна | Аспірант, фахівець відділу акреди- тації, ліцензування та контролю освітньої діяльності Федеральної державної освітньої бюджетної установи вищої професійної освіти «Сибирський державний універ- ситет телекомунікацій та інфор- матики», (м. Новосибірськ, Росія) <i>e-mail: s.anna@eml.ru</i> | Syekachova Anna | Graduate, specialist of accreditation, licensing and supervision of educational activities of the Federal state educational budget institution of professional higher education «Siberian state university of Telecommunications and Informatics» (Novosibirsk, Russia) <i>e-mail: s.anna@eml.ru</i> |
| Сілакова Наталія Свєнєвна | Викладач, спеціаліст другої кате- горії Українського державного університету фінансів та міжнаро- дної торгівлі, Донецька філія (м. Донецьк, Україна) <i>e-mail: nasita2012@meta.ua</i> | Silakova Natalya | Teacher, specialist of second cate- gory of Ukrainian state university of finances and international trade, Donetsk branch (Donetsk, Ukraine) <i>e-mail: nasita2012@meta.ua</i> |
| Снопенко Георгій Григорович | Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Економіка підп- риємства» Технологічного інституту Східно- українського національного університету імені Володимира Даля (м. Сєверодонецьк, Україна) <i>e-mail: snopenko@i.ua</i> | Snopenko George | Ph.D. of Economics, Associate Professor of Business Economics Department of Tech- nology Institute Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Severodonetsk, Ukraine) <i>e-mail: snopenko@i.ua</i> |
| Снопенко Михайло Георгійович | Студент кафедри «Економіка підп- риємств» Технологічного інститу- ту Східноукраїнського національ- ного університету ім. Володимира Даля (м. Сєверодонецьк, Україна) <i>e-mail: snopenko@i.ua</i> | Snopenko Michael | Student of Business Economics Department of Technology Institute Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Severodonetsk, Ukraine) <i>e-mail: snopenko@i.ua</i> |
| Спірягін Василь Іванович | Кандидат економічних наук, Провідний науковий співробітник Федерального державної бюджет- ної установи науки Інститут соціально-економічних та енерге- тичних проблем Півночі Комі научного центру Уральського від- ділення Російської академії наук (м. Сиктивкар, Комі, Росія) <i>e-mail: spiryagin_v@rambler.ru</i> | Spiryagin Basil | Ph.D. in Economics, Senior Research Fellow Federal government budget institutions Sciences Institute socio-economic and the energy problems North Komi Scientific Center, Ural- division of the Russian Academy of Sciences (Syktyvkar, Komi, Russia) <i>e-mail: spiryagin_v@rambler.ru</i> |
| Старікова Ольга Сергіївна | Аспірант кафедри «Туризм та го- тельне господарство» Східноукра- їнського національного універси- тету імені Володимира Даля, (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail: kapula85@mail.ru</i> | Starikova Olga | Postgraduate student of Tourism and Hospitality Management Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail: kapula85@mail.ru</i> |



| | | | |
|---|---|--------------------------------|---|
| Ткач Варвара Сергіївна | Аспірант кафедри «Управління персоналом та економічна теорія» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail:</i> varianna@ukr.net | Tkach Varvara | Postgraduate student of Personnel management and economic theory Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail:</i> varianna@ukr.net |
| Третяк Вікторія Вікторівна | Доктор економічних наук, професор кафедри «Міжнародна економіка» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail:</i> trtjakvic@mail.ru | Tretyak Victoria | Professor, Ph.D. of Economics, Professor of International Economics Department Volodymyr Dahl East National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail:</i> trtjakvic@mail.ru |
| Хома Ірина Борисівна | Кандидат економічних наук, доцент кафедри «Фінанси» Національного університету «Львівська політехніка» (м. Львів, Україна) <i>e-mail:</i> irkhoma2010@mail.ru | Khoma Irina | Ph.D. of Economics, Associate Professor of Finance Department National University «Lviv Polytechnic» (Lviv, Ukraine) <i>e-mail:</i> irkhoma2010@mail.ru |
| Шаповалова Тетяна Вікторівна | Кандидат економічних наук, Директор навчально-наукового Інституту праці та соціальних технологій, завідувач кафедри «Соціальна робота» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (м. Луганськ, Україна) <i>e-mail:</i> tatyana.shapovalova.2013@mail.ru | Shapovalova Tatiana | Ph.D. of Economics, Director of Education and Research Institute for Labour and Social technologies, head of Social Work Department Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (Luhansk, Ukraine) <i>e-mail:</i> tatyana.shapovalova.2013@mail.ru |
| Штибель Уляна Ігорівна | Аспірант кафедри «Банківський і страховий бізнес» Львівського національного університету імені Івана Франка (м. Львів, Україна) <i>e-mail:</i> ulyana.core@gmail.com | Shtybel Ulyana | Postgraduate of Banking and insurance bussiness Department Lviv Ivan Franko National University (Lviv, Ukraine) <i>e-mail:</i> ulyana.core@gmail.com |



ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

науково-виробничий журнал

№ 1 (9), 2013

Відповідальний за випуск
Літературний редактор

Л. А. Костирко
З. І. Андропова

Технічний редактор
Оригінал-макет

Т. М. Дроговоз
Г. С. Ліхоносова

Підписано до друку 20.03.2012 р.
Формат 60x84 1/8. Гарнітура Times New Roman.
Умов. друк. арк. 18,97. Обл. вид. арк. 19,18.
Тираж 300 екз. Вид. № 1653. Замов. № 1412

Видавництво
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20а

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса видавництва: 91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20а
Телефон: 8 (0642) 41-34-12. **Факс:** 8 (0642) 41-31-60
E-mail: uni@ snu.edu.ua
http://snu.edu.ua

Надруковано у видавництві «Ноулідж»
Свідоцтво про реєстрацію серія ДК №2884 від 26.06.2007 р.
91051, м. Луганськ, кв.Якіра, 3/316,
тел./факс (642) 71-09-43, e-mail: nickvnu@gmail.com



Шановні колеги, пропонуємо Вашій увазі

ВИМОГИ

щодо змісту та оформлення статей для подання в науково-виробничий журнал «ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»

Сфера розповсюдження та категорії читачів науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»:

- загальнодержавна;
- науковці, практикуючі фахівці, викладачі, докторанти, аспіранти, студенти вищих навчальних закладів та ділова еліта країни.

Тематичні рубрики:

- теорія та методологія економічного розвитку;
- економіка та підприємництво;
- податки та бюджетна політика;
- фінанси та банківська справа;
- управління сучасним підприємством;
- облік та аудит;
- менеджмент;
- економіка регіону;
- соціальна економіка;
- міжнародна економіка;
- економічна кібернетика;
- організація виробництва.

Програмні цілі науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»:

- висвітлення проблем соціально-економічного розвитку країни;
- поглиблене вивчення методологічних та прикладних проблем сучасної економіки;
- оприлюднення результатів досліджень у галузі економіки, менеджменту, організації виробництва та підприємництва;
- поширення досвіду реформувань у всіх сферах економічної діяльності;
- надання інформаційної підтримки аспірантам, докторантам та молодим вченим.

Рукописи статей, що будуть направлятися до журналу повинні бути набрані у текстовому редакторі Microsoft Word (файл повинний мати розширення *.doc або *.rtf), написані українською мовою (або російською, чи англійською – для громадян інших країн).

Обсяг статті – від 8 до 10 сторінок формату А4 (210x297 мм).

Шрифт Times New Roman Суг № 14;

Міжрядковий інтервал 1,5.

Поля сторінок: усі – 20 мм (колонтитули не передбачаються).

Структура статті повинна відповідати Постанові Президії ВАК України № 7-05/1 від 15.01.2003 р. ("Бюлетень ВАК України" № 1/2003) та мати такі **елементи**:

- Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.
- Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, на які спирається автор;

ДО РУКОПISУ ДОДАЮТЬСЯ

- **рецензія доктора економічних наук**

(завірена відповідним чином);

- **довідка про автора**, у якій вказуються прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, зазначається посада й організація, де працює автор, контактний телефон, електронна адреса, назва статті та обрана тематична рубрика;
- **витяг із протоколу** засідання кафедри, факультету або Вченої ради установи з рекомендацією статті до друку;

- Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття.
- Формулювання мети статті (постановка завдання).
- Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.
- Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.
- Література з послідовною нумерацією відповідно до розміщення у статті. **Бібліографія оформлюється за стандартом, затвердженим ВАК України (Бюлетень ВАК України № 5, 2009 р.).**

Пристатейні список літератури повинен мати дублікат романського алфавіту, тобто мати транслітерацію латиницею!

Окремою сторінкою наводяться **анотації (не менш 500 символів кожна), ключові слова, назва статті та прізвище авторів трьома мовами** (українська, російська та англійська).

Формули подають у форматі *Microsoft Equation 2.0, 3.0 (4.0)*, вирівнюють по центру посередині тексту і нумерують в круглих дужках з правого краю.

Рисунки підписують і нумерують під рисунком по центру тексту.

Всі об'єкти в простих рисунках, які зроблені у Word, мають бути обов'язково згруповані.

Таблиці подають як окремі об'єкти у форматі *Word* з розмірами, приведеними до сторінки складання. Основний кел'гель таблиці 12, заголовок 14. Заголовки таблиць розміщують по центру сторінки, нумерація таблиць — по правому краю сторінки.

- **електронний варіант статті** (файл на CD-R чи CD-RW) у форматі Microsoft Word з розширенням «.doc чи .rtf». Диск потрібно підписати;

- **переклад (літературний) повного тексту статті англійською мовою** (відповідно п. 2.9 Наказу Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України № 1111 від 17.10.2012 р.).

У текст статті можуть бути внесені редакційні правки без узгодження з автором.

Головний редактор

доктор економічних наук, професор Калінеску Тетяна Василівна

тел. (0642) 500-749.

Відповідальний секретар

кандидат економічних наук Ліхоносова Ганна Сергіївна

тел. (0642) 500-748.

Статті подаються поштою за адресою: кафедра оподаткування Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, кв. Молодіжний 20-А, м. Луганськ, 91034 або надсилаються на e-mail:

lihonosova@bk.ru чи info@taxation.lg.ua

Сподіваємося на плідну співпрацю!

