

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



4

2008

Науково-теоретичний
та інформаційно-практичний журнал

4 (24) жовтень-грудень
2008

Scientific-Theoretical and
Informational-Practical Magazine

4 (24) October-December
2008

Головний редактор – О.С. Галушко, доктор економічних наук

Редакційна колегія:

О. І. Амоша, академік НАН України,
д-р екон. наук
В. П. Вишневський, д-р екон. наук
І. П. Булеев, д-р екон. наук
О. Ф. Новикова, д-р екон. наук
А. О. Задоя, д-р екон. наук
Ю. Є. Петруня, д-р екон. наук
Т. Б. Решетілова, д-р екон. наук
Ш. Форліч, д-р екон. наук
В. І. Саллі, д-р техн. наук
П. І. Пономаренко, д-р техн. наук
В. І. Прокопенко, д-р техн. наук
Є. В. Кочура, д-р техн. наук
Л. М. Деркач, д-р. психологічних наук
О. І. Шаров, канд. г-м. наук
Т. А. Венетуліс, канд. техн. наук
Ю. І. Пилипенко, канд. екон. наук

Відповідальний секретар:

А. В. Бардась, канд. екон. наук

Літературні редактори:

А. В. Бардась (українська, російська мова)
О. В. Єрмошкіна (англійська мова)

Комп'ютерна верстка та дизайн:

О. В. Суворова
К. В. Левченко

Телефон: (8056)744-61-91, (80562) 45-85-23

Телефон / факс: (8056) 744-61-91

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua

Адреса редакції:

49027, Дніпропетровськ,
пр. К. Маркса, 19

Засновники:

Національний гірничий університет
National Mining University

Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України
Institute of Industrial Economics
of the National Academy of Sciences of Ukraine

Видавець:

Національний гірничий університет
National Mining University

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради
Національного гірничого університету
(протокол № 8 від 16.12.2008 року)

Журнал зареєстрований у Державному комітеті інформаційної
політики, телебачення і радіомовлення України.
Свідцтво серії КВ № 7070 від 18.03.2003.

Журнал включено до Переліку № 13 Наукових видань України,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Затверджено постановою президії ВАК України від 10.12.03,
№ 1-05/10. (Бюлетень Вищої Атестаційної комісії України № 1, 2004).

Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади
дозволено лише за згодою автора і редакції.

При передрукуванні посилатися на
“Економічний вісник Національного гірничого університету”.

Статті проходять обов'язкове рецензування.
Редакція зберігає за собою право редагування

Редакційно-видавничий комплекс Національного гірничого університету
49027, Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19

Підписано до друку 26.12.2008 р. Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. № 65.

© НГУ

ЗМІСТ

Економічна теорія	ПИЛИПЕНКО Ю.І. Циклічна природа технологічних зрушень національної економіки. 6 ПИЛИПЕНКО Г. М. Категоріальне оформлення поняття інститут: проблеми і перспективи інституціональної теорії 12 ХОДЖАЯН А.О. Конкурентоспроможність як соціально-економічне поняття і категорія. 19 ДЗЯДУК Т.В. Новий етап розвитку економічної системи: полігамність визначень 26 МІШИН Ю.Р. Соціальна справедливість і соціальне партнерство в умовах трансформації соціально-економічної системи 31 ОЛЕКСІЄНКО Р.Ю. Основні форми трансформації відносин і прав власності суб'єктів у сфері митного регулювання ЗЕД. 36 ПІХОТІНА Л. М. Теоретичні моделі соціальної політики та їх практична реалізація у розвинутих країнах світу. 42 ВОЛОШЕНЮК Л.В., АЛЕКСЕЄНКО Д.Д. Еволюція поглядів на систему прав власності. 47 ВАКУЛЬЧИК О.М., СТУПНІКЕР Г.Л. Визначення вартості інтелектуального капіталу як фактора інноваційної активності підприємств гірничо-металургійного комплексу 53
Економіка промисловості	ДРАЧУК Ю.З., ГУСАК А.С., КОЧЕШКОВА І.М., ЄРЕМЕНКО О.М. Організаційно-економічні механізми розвитку інноваційних процесів у вугільній галузі 61
Економіка підприємства	МЕТЕЛЕНКО Н.Г. Передумови формування внутрішнього господарського механізму ефективного функціонування виробничих промислових підприємств в умовах ринку 70 КОРХІН А.С., АВДЮЩЕНКО А.С. Оцінка економічного стану підприємства і управління ним на основі агрегованого критерію 77 БОГУСЛАВ ШЛЮСАРЧИК Умови інноваційності підприємств у сучасній ринковій економіці 85 КОМАРНИЦЬКИЙ І. М., ПИТУЛЯК Н. С. Структуризація складських приміщень як фактор організації логістики на підприємствах. 92 ОСТАПЕНКО А.В. Нематеріальні активи в інноваційному розвитку підприємства. 98

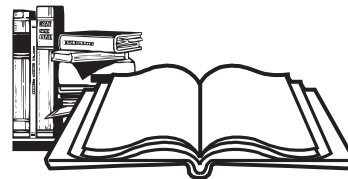
	РЯБЦЕВА Н. В., АЛСУФ'ЄВА О. О. Національна інноваційна система як форма інституціоналізації інноваційної діяльності . . 104
Фінансовий ринок	ШИШКОВА Н.Л. Перспективи використання похідних фінансових інструментів в Україні. 111
Економіка природо-користування	ВАРЛАМОВА І. С., ПРУШКІВСЬКА Е.В. Ефективність екологічного менеджменту на металургійних підприємствах. . . 119
	БАРДАСЬ А.В., ЦАБЕГЕЙ Н.В. Екологічний аудит як передумова екологічної паспортизації вугільних шахт України. 124
Менеджмент	ТАТОМИР І. Л. Розвиток форм і методів стимулювання в системі мотивації праці 129
Розвиток економічної освіти	ТИТАРЕНКО Т. Б. Сутність та принципи формування регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг в Україні 134

CONTENTS

Economic Theory	PYLYPENKO Y.I. Cyclic Nature of Technological Transformation in National Economy 6
	PYLYPENKO G. M. Categorized Conception of Institute: Problems and Perspectives of Institutional Theory 12
	KHODJAYAN A.O. Competitiveness as social and economic concept and category 19
	DZYADUK T.V. The New Stage in Economic System Development: Plurality of Definitions. 26
	MISHYN Y.R. Social Justice and Social Partnership under Social and Economic System Transformation 31
	OLEKSIENKO R.Y. Basic Forms of Transformation in Relations and Ownership for Subjects of Customs Regulation 36
	PIKHOTINA L. M. Theoretical Models of Social Policy and Its Practical Implementation in Advanced Countries 42
	VOLOSHENYUK L.V., ALEKSEENKO D.D. Opinion Evolution On Property Rights System 47
	VAKUL'CHYK O.M., STUPNIKER G.L. Value Definition of the Intellectual Capital as the Innovative Activity Factor for Enterprises of Mining and Metallurgical Sector. 53
Industrial Economics	DRACHUK Y.Z., GUSAK A.S., KOCHESHKOVA I.M., EREMENKO O.M. Managerial and Economic Mechanisms of Innovations in coal mining sector 61
Business Economics	METELLENKO N.G. Backgrounds for Internal Commercial Mechanism Development to Satisfy Effectiveness of Industrial Enterprises in Market Conditions. 70
	KORKHIN A.S., AVDYUSCHENKO A.S. Estimation of economic position of an enterprise and its control on the basis of aggregated criterion 77
	BOGUSLAW SZLUSARCZYK Preconditions of Firms' Competitiveness in Modern Market Economy. 85
	KOMARNYTS'KYI I. M., PYTULYAK N. S. Warehouses Organization Process as a Factor of Firm Logistics 92
	OSTAPENKO A.V. Non-tangible Assets in Innovative Firm Development 98
	RYABTSEVA N. V., ALSUF'EVA O. O. National Innovative System as a Form of Innovative Activity Institutionalization 104

Financial Market	SHAYSHKOVA N.L. Perspectives of derivatives in Ukraine. 111
Environmental Management	VARLAMOVA I. S., PRUSHKIVS'KA E.V. Ecological Management Effectiveness at Metallurgical Plants 119
	BARDAS A.V., TSABEGEY N.V. Ecological Audit As A Precondition For Issuing Ecological Passports For Ukrainian Coal Mines. 124
Management	TATOMIR I. L. Development of Labour Stimulation Forms and Methods 129
Economic Education	TYTARENKO T. B. Matters and Principles of Regional Policy of Education Market Development in Ukraine. 134

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ



УДК 338.24:330.341.4

Пилипенко Ю.І.

ЦИКЛІЧНА ПРИРОДА ТЕХНОЛОГІЧНИХ ЗРУШЕНЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті аналізується циклічна природа технологічних структурних змін в економічній системі, розглядається вплив циклів різної тривалості на характер технологічного оновлення національної економіки.

In the article cyclic nature of technological structural changes is analysed in the economic system, influence of cycles of different duration is examined on character of technological update of national economy.

Однією із найбільш характерних рис сучасного економічного розвитку є інновативність, тобто здатність генерувати та застосовувати у відповідних сферах соціально-економічного буття різноманітні інновації. Україна, яка володіє значним економічним, ресурсним і науковим потенціалом поки що не може забезпечити ефективне продукування інновацій на різних рівнях економічної системи, що, безумовно, відбивається на якості її економічного і соціального розвитку.

Багато у чому це пояснюється невідповідністю структури вітчизняної економіки сучасним вимогам інноваційного розвитку, що в значній мірі пояснюється відсталістю її техніко-технологічної бази та інерцією консервування подібної відсталості завдяки відсутності ефективних ринкових механізмів стимулювання якісних технологічних зрушень у всіх галузях економічної системи України. Зважаючи на те, що однією із основних рушійних сил економічного зростання сьогодні виступають техніко-технологічні зміни, на основі яких і паралельно з якими відбуваються зміни всіх складових (відтворювальної, інституційної, соціальної тощо) структури суспільства і його загальний прогрес, то науковий пошук з проблематики структурних і, зокрема, технологічних перетворень в Україні має не тільки теоретичне, але й значне практичне значення.

У світовій економічній думці найбільш вагомими розробками в галузі теорій структурних змін та інноваційного розвитку є роботи таких дослідників як Й.Шумпетер, М.Д.Кондратьєв, К.Перес-Перес та інших. Дослідження проблем економічної структури, механізмів економічної політики держави, спрямованих на здійснення структурних зрушень, займали і займають досить значне місце і у працях багатьох українських економістів. Серед них слід насамперед відзначити роботи В.Гейця, О.Гришнєвої, Т.Заяць, Е.Лібанової, І.Лукінова, С.Мочерного, І.Петрової, Л.Федулової тощо. Проте, незважаючи на високий ступінь зацікавленості даною проблематикою у вітчизняній економічній думці, досить багато питань ще не отримали достатнього висвітлення. Одним із таких невирішених аспектів проблематики структурних змін є аналіз закономірностей еволюції технологічної структури національної економіки та природи технологічних зрушень в умовах трансформаційної економіки.

Метою даної роботи є аналіз циклічної природи технологічних структурних змін в економічній системі, виявлення впливу циклів різної тривалості на характер технологічного оновлення національної економіки.

Невід'ємною частиною технологічного розвитку є наявність технологічних меж, коли досягнення нового рівня технологічного прогресу стає все більш важким і дорогим. Наявність технологічних меж обмежує кількісні можливості технологій, застосовуваних при виробництві тих або інших товарів, а отже і період її ефективного застосування.

Зважаючи на це, кожна технологія має свої закономірності розвитку, які у найбільш загальному вигляді можна відобразити за допомогою логістичної кривої (кривої Гомперца), яка описує кумулятивний ріст із насиченням, що означає наявність верхньої межі, у міру наближення до якого зростання технологічної ефективності уповільнюється. Подібна крива описується диференціальним рівнянням наступного виду:

$$\frac{dy}{dt} = \alpha(y - k_{\min})(k_{\max} - y)$$

де t – параметр сукупних витрат суспільства (часу, енергії, праці, вартості) на розвиток даної технології, $y(t)$ – технологічно значимий результат, який досягається даною технологією, α – позитивна постійна (параметр «масштабу»), k – позитивна константа, яка обмежує технологічно значимий результат функціонування даної технології ($k_{\min}$ – нижня технологічна межа, що відображає стартові, гранично найменші можливості технології, $k_{\max}$ – верхня технологічна межа, що відображає максимально можливий технологічно значимий результат).

Дана закономірність об'єктивно зумовлює зміну технологій, застосування якісно інших, більш ефективних технологічних прийомів для вирішення існуючих завдань. Тому важливими закономірностями технологічного розвитку є, по-перше, поступальність технологічної еволюції, яка має кумулятивний характер і, по-друге, наявність власної природної межі, пов'язаної із граничним рівнем величини технологічно значимого результату, якого дозволяє досягти застосування конкретної технології.

Взагалі, подібні закономірності характерні не тільки для технологічних процесів. Кумулятивний ріст з насиченням, чергування періодів більш менш плавного розвитку із різкими скачками тощо – це відбиття загальної властивості складних динамічних систем, характеристика сутності закону переходу кількісних змін у якісні.

Система, за цим законом, протягом деякого часу розвивається кількісно в межах якісно однорідного стану. Ці кількісні зміни, поступово нагромаджуючись, на певному етапі розвитку переходять у якісні і викликають кардинальні зрушення в рамках даної системи. Нова якість системи, у свою чергу, відкриває подальші перспективи для її кількісного розвитку, результатом яких стає новий якісний стрибок і все повторюється знову. Іншими словами, у міру нагромадження певних кількісних змін відбуваються стрибки, що представляють собою не що інше, як заперечення старої якості й перехід у новий якісний стан.

Кількісні і якісні зміни відрізняються одна від одної за характером свого протікання. Кількісні зміни відбуваються поступово й безупинно, якісні – у вигляді стрибка, що перериває поступовість кількісних змін. Це переривання не є загальним для розвитку системи, припиняються тільки безперервні кількісні зміни в межах старої якості, через стрибок виникає нова якість і стара система докорінно перебудовується, перетворюючись у нову. Відповідно виникає й нова міра системи, новий тип кількісних змін і кількісних характеристик.

Згідно синергетичному підходу, динаміка якісного розвитку економічної системи визначається великою кількістю різнорівневих, різнопорядкових явищ. Тут періодичне

наростання нової якості приводить до виникнення особливого ритму, що проявляється в циклічному характері господарського розвитку. У свій час це відзначали такі вчені як, наприклад, М. Кондратьєв, С. Кузнець, Д. Жугляр, Дж. Кітчін та інші.

Однією із найважливіших характеристик циклічного характеру розповсюдження нововведень (у тому числі технологічних) є інноваційно-інвестиційні цикли. Розповсюдження інновацій прямо пов'язані з фінансовими витратами по їх впровадженню, тобто інвестиціями. Причому, концентрація інвестицій в нововведення досягає свого максимального значення на другому етапі життєвого циклу нововведень, коли інновація розповсюджується особливо швидко. По мірі ж наближення процесу дифузії інновації до ситуації насичення, обсяг її інвестування буде значно скорочуватися. Іншими словами, циклічний характер розповсюдження інновації породжує і адекватний цикл інвестиційних вкладень в цю інновацію. Подібний розвиток життєвого циклу нововведення за рахунок швидкого його розповсюдження може, за інших рівних умов, забезпечити більш високі темпи економічного зростання.

Одночасно, трансформація інноваційного циклу в інвестиційний відбувається за принципом акселерації, згідно якого навіть невеликі за обсягом вкладення в нововведення підсилюють (акселерують) розвиток інвестиційних галузей економіки. Іншими словами, прискорення або уповільнення розповсюдження нововведень викликає ще більш помітний підйом або спад в комплексі інвестиційних галузей. Причина акселерації полягає в тому, що інвестиційні галузі більше, ніж ті, що виробляють товари споживання, залежать від ринкової кон'юнктури, тому навіть невеликі зміни в суміжних галузях здатні викликати значні коливання в споживанні інвестиційної продукції.

В свою чергу, зменшення діяльності інвестиційних галузей призводить до зростання безробіття і скорочення доходів в інвестиційній сфері. Відповідно зростає споживчий попит, знижуються рівні діючого виробництва і інвестиційної діяльності в суміжних галузях. Це зумовлює нове скорочення інвестиційної активності. Вплив спаду наростає лавиноподібно, у вигляді ланцюгової реакції охоплює все нові і нові сфери та галузі виробництва. Аналогічним чином примножуються і розповсюджуються на всю економіку протилежні явища, що викликають її підйом.

Таким чином, інвестиції в нововведення, які здійснюються циклічно, продукують і відповідні циклічні процеси в комплексі суміжних галузей і в національній економіці в цілому. Така циклічність є об'єктивною реакцією економічної системи на ті протиріччя, що в ній існують. Одночасно, подібні цикли виступають в якості своєрідного механізму «самоочищення» ринкової економіки від найбільш гострих протиріч, тому в цьому відношенні вони є одним із об'єктивних факторів поступального розвитку національної економіки.

На подібну циклічну закономірність еволюції технологічної структури національної економіки звертав увагу російський учений С.Глазьев. На його думку, розвиток будь-якої технологічної системи починається з упровадження базисного нововведення, які радикально відрізняються від традиційного технологічного оточення. Це, в свою чергу, для мети ефективного функціонування створених на основі нововведення технологічних систем, вимагає організації відповідних нових суміжних виробництв. Іншими словами, розвивається нове утворення в традиційній технологічній структурі економіки. Його ефективне функціонування, у свою чергу, може бути забезпечено лише в адекватному технологічному ланцюзі. Включення нових технологічних систем у традиційні технологічні ланцюги не веде, як правило, до помітного технічного прогресу через звичайну непристосованість суміжників до засвоєння їхніх переваг. Реальний техніко-економічний розвиток відбувається шляхом становлення нових технологічних ланцюгів,

що складаються на основі сполучених базисних нововведень, які об'єднуються в нові технологічні уклади.

Закономірності формування нових технологічних структур обумовлюють нерівномірність техніко-економічного розвитку. Воно відбувається не шляхом більш-менш рівномірного впровадження нових та ліквідації старих технологій, поступового підвищення загального технічного рівня виробництва. На переконання С.Глазьева - це, процес чергування тривалих етапів еволюційного розвитку відповідних технологічних укладів, що перемежуються періодичними революційними змінами технологічного базису економіки при зміні домінуючих технологічних укладів [1].

При цьому визначальну роль в періодичному оновленні економіки відіграє зміна співвідношення між економічною ефективністю старої (тієї, що заміщується) і нової (тієї, що заміщує) технологічної структури. Радикальні технологічні нововведення забезпечують підприємцям додаткові прибутки. Останні стимулюють збільшення капіталовкладень у нові технології, які, з урахуванням певного часового лагу, спричиняють зростання маси додаткового прибутку. Він знову капіталізується з метою розширення нового високоефективного виробництва. Одночасно з запровадженням нових технологій за рахунок застосування поліпшуючих та мікро- інновацій і економії на масштабах виробництва відбувається подальше зростання економічної ефективності і відповідне збільшення прибутків. Таким чином позитивні зворотні зв'язки обумовлюють лавиноподібне розповсюдження нового виробництва одночасно із збільшенням його ефективності в межах чергового довгострокового підйому в результаті встановлення нового технологічного укладу.

Але перші елементи нового укладу виникають ще в попередній довгій хвилі і тривалий час можуть функціонувати в умовах неадекватного оточення. Погіршення економічної кон'юнктури в фазі спаду домінуючого технологічного укладу негативно впливає і на розповсюдження нового. Криза охоплює не тільки традиційні галузі, але й нове виробництво. Лише після відновлення відповідності між елементами технологічної і інституціональної структур економіки утворюються можливості для швидкого розповсюдження нового технологічного укладу в усій економічній системі.

Грунтовний аналіз циклічних закономірностей розповсюдження технологічних інновацій міститься в рамках загальної теорії інноваційних циклів російського вченого Ю.Яковця. На його думку, інноваційна діяльність розвивається нерівномірно циклічно, хвилі інноваційної активності змінюються спадами, тому можна спостерігати чітко виражені інноваційні цикли різної глибини і тривалості [2].

Найбільш масово поліпшуючі інновації (дрібні винаходи, ноу-хау, раціоналізаторські пропозиції) відбуваються при зміні короткострокових циклів, проте це не викликає суттєвих змін у суспільстві. Натомість при зміні поколінь техніки та технології реалізуються базисні технології, що їх визначають, викликаючи тим самим відносно невеликі інноваційні хвилі в рамках середньострокового десятирічного циклу. Вони накладаються на «зростаючі» або «спадаючі» хвилі довгострокових (Кондратьєвських) циклів і відповідно збільшують або зменшують свою амплітуду. При зміні над довгострокових (столітніх) циклів відбуваються найбільш значні зміни у суспільстві. Хвилі базисних інновацій призводять до становлення нових технологічних та економічних способів виробництва, державно-політичного та соціокультурного ладу, радикально змінюючи умови та характер розвитку суспільства (див. рис. 1). Це призводить до посилення кризових явищ в масштабах всієї соціальної системи (наприклад, становлення індустріальної системи у період останньої третини XVIII-го,

першої половини XIX століття, становлення постіндустріального суспільства, починаючи з останньої чверті 20-го століття).

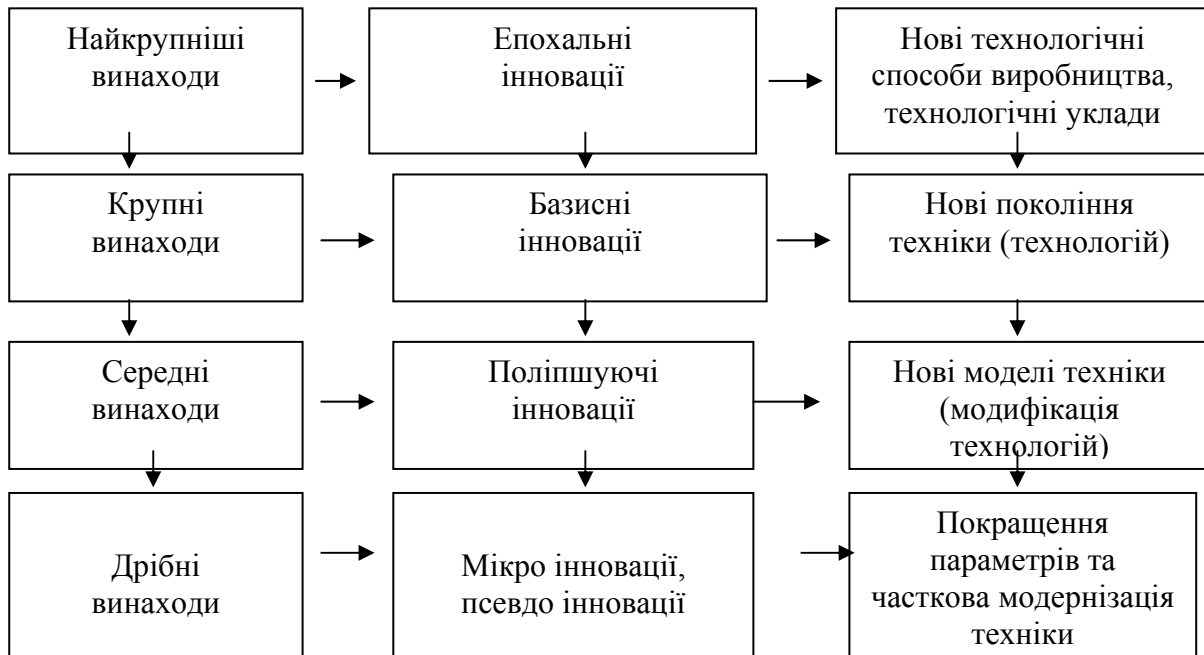


Рис.1. Взаємозв'язок винаходів, інновацій та технологічних зрушень.

Одним із найбільш суттєвих теоретичних здобутків Ю.Яковця є, на наш погляд, висновок щодо взаємовпливу інноваційних циклів різної тривалості, а також їх взаємодія з циклічною динамікою суміжних і віддалених сфер суспільства, зокрема циклічної динаміки наукової, винахідницької, інноваційно-інвестиційної та економічної сфер діяльності. На його думку, циклічні коливання технологічних інновацій пов'язані з динамікою циклів наукових та винахідницьких, відображають (з деяким часовим запізненням) їх траєкторію та, в свою чергу, із певним часовим лагом визначають траєкторію циклів економічних, екологічних (більш суттєво), державно-політичних та соціокультурних (менш суттєво). Зважаючи на те, що кожна із цих сфер в основі своєї динаміки має власний інноваційний цикл, то, на переконання Ю.Яковця, можна вести мову про закономірність взаємозв'язку інноваційного оновлення різних сфер суспільства, які мають загальний, розподілений у часі, ритм коливання. Даний ритм певним чином синхронізованих інноваційних циклів визначає траєкторію історії людства у десятирічному, піввіковому та столітньому вимірах [3].

Таким чином, циклічна природа еволюції технологічної структури національної економіки проявляється у тому, що вона, як і всі структури, проходить у своєму розвитку наступні етапи: зародження, ріст, період зрілості, регресивні перетворення (криза) і зникнення або розпад. Зародження і ріст можна розглядати як процес організації в рамках старої структури, процес боротьби з консервативними сторонами та елементами, процес зміни системних якостей. Період зрілості характеризує стаціонарний стан структури, коли процеси організації та дезорганізації врівноважують один одного. Регресивні перетворення відображають процес дезорганізації структури, коли вона, у свою чергу, поступається місцем новій структурі.

Велике значення у розвитку структур грає спадкоємність, формування нових структур у надрах старих і на їхній основі. У будь-якій структурі завжди присутні

елементи старих і зачатки майбутніх взаємозв'язків, крім того, різні структури часом співіснують одна з одною.

У цьому зв'язку можна виділити такі основні процеси, що протікають у надрах кожної структури, як пристосування та трансформація. На першому етапі елементи нових структур, що зароджуються, не можуть існувати інакше, як пристосовуючись до старих компонентів, вбудовуючись у систему їхніх зв'язків. Однак поступово зв'язки трансформуються, виникає нова цілісність, і все повторюється спочатку.

Структура економіки характеризується неоднорідністю, що відповідає ієрархії і пропорціям між її складовими. Структурний аспект розвитку проявляється або безпосередньо через кількісне зростання або через певні якісні зміни в економіці, що є відбиттям загальної властивості складних динамічних систем, характеристика сутності закону переходу кількісних змін у якісні.

Література

1. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. — М.: ВлаДар, 1993. — 310 с.
2. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В.Яковец. Междунар. ин-т П.Сорокина-Н.Кондратьева. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. - 444с.
3. Яковец Ю.В. История цивилизаций. Учебное пособие. — М.: ВлаДар, 1995. - 461 с.

Рекомендовано до публікації
проф.. Задосю А.О. 21.11.08

Надійшло до редакції
03.12.08

УДК. 330. 1

Пилипенко Г. М.

КАТЕГОРІАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ ПОНЯТТЯ ІНСТИТУТ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРІЇ

У статті проаналізовано й узагальнено наявні у сучасній інституціональній теорії визначення категорії інститут. На основі застосування плюралістичного підходу до аналізу економічних концепцій здійснена спроба сформулювати уніфіковане поняття даного поняття.

In the articles analysed and obobshchenny present in the modern institucional'noy theory of determination categories institute. On the basis of application of the pluralism going near the analysis of economic conceptions an attempt to form the compatible concept of this concept is carried out.

Трансформаційні процеси, що є характерними для сучасного розвитку української економіки, вимагають теоретичного обґрунтування як самих шляхів суспільних змін, так і конкретних механізмів їх здійснення. І у цьому відношенні найбільш адекватною є інституціональна теорія. Саме вона на сьогоднішній день володіє методологічним інструментарієм досліджень трансформаційного суспільства, охоплюючи за рахунок застосування міждисциплінарного підходу все багатоманіття факторів соціально-економічних, політичних і ідеологічних зрушень, що відбуваються у суспільстві.

Загальнотеоретичним підґрунтям для досліджень суспільної трансформації національної економіки стали роботи таких видатних представників інституціональної теорії як Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Д. Норт, Р. Коуз, О. Вільямсон, Дж. Ходжсон та багатьох інших.

У царині інституціональної теорії досить плідно працюють українські і російські колеги, що стало результатом необхідності створення інституціональних моделей, адаптованих до специфіки економіки країн пострадянського простору. У роботах Р. Капельюшнікова, А. Олейника, А. Шастітко, О. Сухарева, Р. Нуреева, В. Дементьева, А. Ткача, В. Якубенка та інших за рахунок застосування міждисциплінарного підходу здійснюється науковий пошук історичних, культурних, етнічних, геополітичних чинників інституціональних перетворень національної економіки.

Однак, аналіз сучасних напрацювань інституціонального змісту дає нам можливість одночасно стверджувати і те, що міждисциплінарний підхід і побудована на його основі ідейна багатоманітність інституціоналізму, з одного боку, збагатив дослідницький апарат даної теорії, а з іншого – настільки розширив предмет аналізу, що це суттєво ускладнило здійснення вузько предметних досліджень і породило цілий ряд внутрішніх суперечностей самої інституціональної теорії.

Така ситуація, на наш погляд, може бути поясненою тільки тим, що внаслідок інтеграції у інституціоналізмі концептуальних основ різних наукових підходів, поле його досліджень стало аж занадто широким. Дослідники, обираючи той чи інший методологічний інструментарій інституціонального аналізу, цілком закономірно потрапляють у сферу більшої впливовості або психобіологічної, або соціологічної, або юридичної чи економічної складової досліджень. І, відповідно, отримують концептуально різні результати. А це, в свою чергу, приводить до співіснування досить різних визначень основних категорій, які вважаються базовими для інституціоналізму.

Як відомо, ключовим для інституційної теорії є поняття «інститут». Проте при першій же спробі пізнання сутності даного явища ми зустрічаємося з тим, що на сьогоднішній день ще не склалося єдиного загальновизнаного визначення даної наріжної

для інституціоналізму категорії. У різних напрямках інституційної теорії, а іноді навіть і серед представників однієї і тієї ж концепції, зустрічаються далеко неоднакові трактування даного поняття.

Так, засновник інституціоналізму Т. Веблен, вперше висуваючи поняття інститутів, визначив їх як «стійкі звички мислення, характерні для більшого співтовариства людей» [1, с.201], причому досліджував їх походження з інстинктів, звичок, традицій і соціальних норм. Практично у тому ж напрямі міркує і Дж. Ходжсон, визначаючи інститути як «соціальну організацію, яка за допомогою звички, традиції або правових обмежень формує довгострокові рутинізовані схеми поведінки» [2, с. 37]. Для Дж. Ходжсона інститути - це ще й «довговічні системи правил, які утвердились і які надають структуру соціальним взаємодіям» [2, с. 11].

Проте вже Д. Норт відходить від такого трактування інститутів. У його концепції постулюється чітко обмежувальний характер інститутів. Останні предстають як «правила гри в суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, які направляють людську взаємодію в певне русло» [3, с.11]. «Інститути, - на думку дослідника, - включають як формальні правила і неформальні обмеження (загальновизнані норми поведінки, досягнуті угоди, внутрішні обмежувачі діяльності), так і певні характеристики примусу до виконання тих і інших» [4, с.7].

Причому Д. Норт проводить чітку відмінність між інститутами і організаціями і вважає таке розмежування необхідною передумовою для розробки теорії інститутів. Поняття «організація» охоплює політичні органи і установи, економічні структури, громадські і освітні організації. Організації створюються для досягнення певної мети і виступають головними агентами інституційних змін. Таким чином, якщо інститути є набором правил і законів, що визначають взаємодію окремих суб'єктів, то організації виступають суб'єктами, що діють, і самі можуть стати об'єктами інституційних змін.

О. Вільямсон, у принципі, не відходить від позиції Д. Норта, визначаючи інститути як «основні політичні, соціальні, правові норми, які є базою для виробництва, обміну і споживання» [5, с.31]. Проте, він включає в структуру інститутів ті елементи, які Д. Норт вважає організаціями: «Фірми, ринки і взаємні угоди є найважливішими економічними інститутами» [6, с.15].

Обмежившись розглядом тільки декількох, проте класичних визначень інститутів, ми приходимо до розуміння відсутності у сучасному інституціоналізмі категоріального оформлення даного поняття. Як справедливо зазначає О. Мамедов, більш ніж за сімдесят років «інституціоналісти так і не змогли зробити перший, необхідний для формування будь-якої наукової концепції крок – членороздільно пояснити, що ж таке їх предметна категорія «інститут» [7, с.119]. Тому при проведенні досліджень інституційного характеру першочерговим завданням стає необхідність уточнення сутнісних характеристик самої категорії інститут, оскільки саме вона стає базою для подальшого, вже вузько предметного, наукового пошуку.

Якщо розглядати інституціональну теорію як результат взаємопроникнення методологій марксизму, неокласики, соціології, психоаналізу і соціальної психології, то ми приходимо до висновку про цілковиту природність існування різних визначень категорії інститут. Більш того, аналізуючи здійснені вітчизняними дослідниками спроби узгодити існуючі визначення інституту, ми зустрічаємось з висновком ряду вчених, які наголошують навіть на принциповій неможливості сформулювати єдине універсальне визначення даного поняття, яке могло б задовольнити представників всіх інституціональних шкіл і напрямків [8, 9].

Ми не будемо настільки категоричними. На наше глибоке переконання, таке завдання може бути вирішеним. Але вирішуватися воно повинно аж ніяк не на протиставленні підходів різних напрямів інституційної теорії у трактуванні інститутів (що є характерним для більшості вітчизняних досліджень), а на пошуку можливих сфер їх взаємодії і певного синтезу. Це стає цілком реальним в силу того, що як би не відрізнялися між собою старий інституціоналізм, неоінституціоналізм або новий інституціоналізм, всі вони базуються на плюралістичній методологічній основі, яка корінним чином відрізняє їх від інших течій економічної думки і одночасно затверджує їх у якості самостійного наукового напрямку.

Перш за все, ми вважаємо за доцільне, застосовуючи метод класифікацій, звести всі класичні визначення інститутів у групи за їх констатуючою ознакою. Це, на нашу думку, дозволить викристалізувати сутнісний компонент кожного визначення, порівняти їх між собою і зрозуміти, на якій саме основі стане можливим формування методологічного підходу до отримання інтегрального визначення інституту.

Для зручності проведення аналізу ми пропонуємо зведену таблицю варіантів визначення категорії інститут, яку побудовано на основі концептуальних підходів класиків інституціоналізму і найбільш відомих представників сучасної російської та вітчизняної інституціональної теорії (див. таблицю 1). Як свідчить здійснене нами групування визначень інститутів, найбільш розповсюдженим є їх представлення у якості правил [10; 11; 2; 4; 12; 13]. Інші визначення вказують на звичку, звичай, традицію як домінуючу ознаку інституту, що більшою мірою характерно для представників старого інституціоналізму [1; 13; 14]. У ряді визначень інститут постає як норма [5; 15]. Тому, на нашу думку, пошук інтегральної основи для отримання уніфікованого визначення інституту повинен вирішуватися у площині з'ясування співвідношення між поняттями правило, звичка, звичай, традиція, норма.

Звертаючись до здійсненого нами групування, ми приходимо до висновку, що більшість дослідників визначають інститути через правила. Довідкова література тлумачить правило як «постанову, припис, що встановлює порядок чого-небудь; спосіб мислення, норму поведінки, звичність, звичку». Таким чином, з філологічної точки зору дані мовні символи виражають одно порядкові явища.

У середовищі економістів з цього приводу існують досить різнопланові версії. Їх, на нашу думку, слід розглядати у площині поступового просування до формування теорії, згідно якої дані феномени будуть за нашою попередньою версією представлені у якості ланцюга перевтілень явищ однієї якості у іншу.

Вихідною ланкою формування поняття інститут є категорії норми і правила. Саме навколо цих понять і вибудовуються роздуми про зміст інститутів. Д. Соколовський на основі довідкової, монографічної і навчальної літератури, яка видана в Україні, здійснює детальний аналіз сутності категорії норма, виділяє в ній існування юридичного, соціологічного, управлінського аспектів, і, будуючи уніфіковане визначення даного поняття, приходять до висновку, що «норма – це зразок (модель, припис, правила) поведінки... Метою норми є регулювання відносин людей, підтримання певного порядку» [16, с. 88].

Порівнявши сутнісні ознаки категорій норма та інститут, автор зауважує, що «про інституції найчастіше згадують там, де йдеться про набір, систему правил, а термін «норма» швидше застосовується до окремого припису. Тож можна обґрунтовано говорити, що категорії норма і інституція мають однакову природу, але відрізняються ступенем системності... Інституцією будемо називати систему, тобто взаємопов'язаний між собою метою, об'єктом застосування набір норм. Отже, інституція є агрегатом норм, а норма – базовим, атомарним (неділимим) елементом інституції» [Там само, с.91-92].

Таблиця 1

Визначення інституту

Визначення інституту			
Звичка	Правило	Норма	Інше
Звички мислення, характерні для великого співтовариства людей (Т. Веблен) Пануючі і у вищому ступені стандартизовані суспільні звички (У. Мітчелл) Соціальна організація, яка посередництвом звички, традиції або правових обмежень формує довготривалі рутинизовані схеми поведінки (Дж. Ходжсон) Мовний символ для кращого опису суспільних звичаїв...переважний та постійний спосіб мислення, який став звичкою для групи або звичаєм для народу (У. Гамільтон) Необхідна умова досягнення свідомих цілей, яка є результатом звичаїв, звичок або стійких практик. (Ф. Хайєк)	Набори правил, які задані соціально (Т. Парсонс) Довговічні системи правил, які склалися і затвердилися і які набирають структуру соціальної взаємодії (Дж. Ходжсон) Правила гри в суспільстві, створені людиною обмежувальні рамки (Д. Норт) Сукупність санкціонованих правил у єдності з соціальним механізмом їх захисту (В. Тамбовцев) Формальні та неформальні правила, створені людьми, а також механізми, що забезпечують їх дотримання (А.Шастітко) Сукупність, що складається з правил і зовнішнього механізму примушення індивідів до виконання усталених правил (А. Ткач)	Основні політичні, соціальні і правові норми, які є базою для виробництва і споживання (О. Вільямсон) Відносно стійкі до змін поведінки чи інтересів окремих суб'єктів та їх груп формальні та неформальні норми, а також системи норм, що регулюють прийняття рішень, діяльність і взаємодію соціально-економічних суб'єктів та їх груп тривалої дії (Г. Клейнер)	Колективна діяльність, викликана необхідністю контролювати індивідуальну діяльність (Дж. Коммонс) Обмежені певними рамками, правилами та нормами особливі сфери соціальних відносин, належність до яких наділяє економічних суб'єктів стратифікованим статусом та виступає підґрунтям отримання специфікованих вменених доходів (Якубенко) Соціальні порядки, включаючи формальні і неформальні правила, які посередництвом традицій, звичок, звичаїв, стереотипів або правових обмежень здатні створювати, замінювати і ліквідувати рутинизовані моделі економічної поведінки.(О.Сухарєв)

У цьому зв'язку виникає наступне питання. Якщо інститут – це сукупність норм, а окрема норма - модель, припис, правила, то чи можна вважати норму і правило тотожними? За думкою ряду дослідників норма у більшості випадків визначає певний тип поведінки, обов'язкової до виконання, і слугує фактором підтримання порядку. Однак, якщо замислитися над тим, як у реальному житті виконується встановлена нормативність, то очевидним стає факт відсутності її автоматичного виконання більшістю суб'єктів. Звичайно, для одних людей норма є обов'язковим, внутрішнім спонукальним мотивом відповідної діяльності, у той час як для інших – зовсім не вважається за необхідний у практиці атрибут. Дж. Ходжсон, Д. Норт, а вслід за ними і А. Шастітко, В. Тамбовцев, А. Олейник, А. Ткач підтримують думку про те, що без створення дієвих механізмів примусу до виконання норм, а також без існування гаранта їх дійсного виконання любі приписи залишаються звичайною фікцією.

Саме у наявності механізмів примусу ми повинні вбачати відмінність норм від правил, які, за влучним виразом Дж. Коммонса, встановлюють в економічній сфері грошові санкції, у політичній – розширення або обмеження свободи, а у моральній – засудження або несхвалення певних дій. Отже, в такому розумінні норми носять добровільний характер і перетворюються на правила тільки при задіянні відповідних санкцій до їх виконання. Якщо слідувати твердженню Дж. Ходжсона, що «при переході до правил добровільний характер виконання норм зникає, а в дію вступають санкції» [2, с.43], то правило можна визначити як санкціоновану норму.

Йдемо далі. Якщо розглядати правила виходячи із механізму їх впливу на діяльність індивіда, то тут доцільним буде звернення до класифікації правил, здійсненої німецьким економістом В. Ванбергом. В роботі «Правила і вибір в економічній теорії» (1994 р.) вчений розділяє правила на природно успадковані і придбані, набуті у результаті життєдіяльності індивіда. Придбані правила, у свою чергу, поділяються на особисті і соціальні (див. рис. 1.).

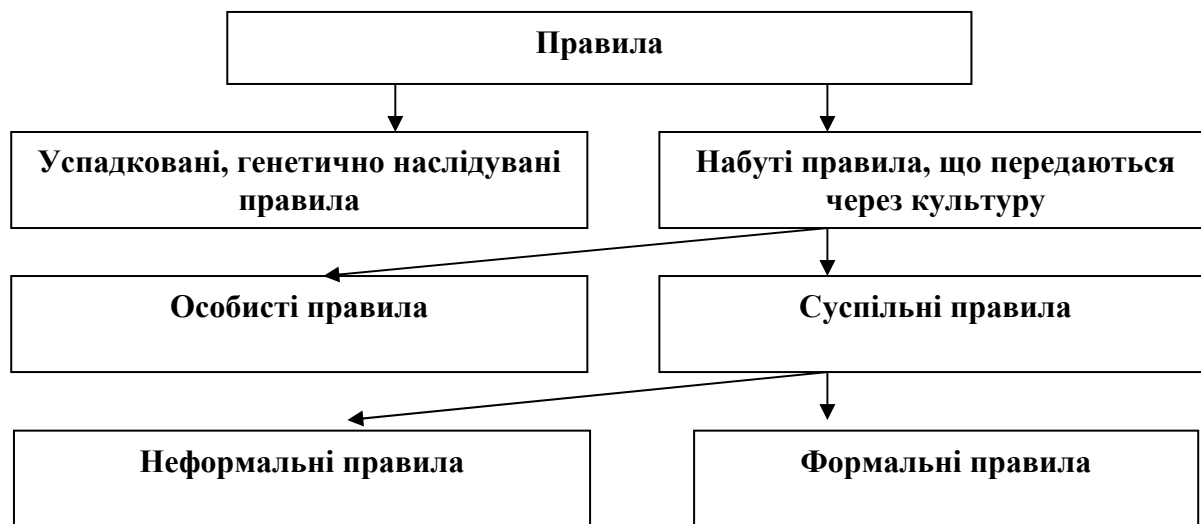


Рис. 1. Фрагмент класифікації правил за В. Ванбергом [17, р. 94]

Розглядаючи особисті правила, ми погоджуємося з Дж. Ходжсоном щодо того, що при постійному дотриманні правило поступово переростає у звичку – «більш або менш само підтримуючу схильність або тенденцію до наслідування певної само встановленої або набутої поведінки» (Ч.Кеймік) [14, с. 40].

Філософія і соціальна психологія, починаючи з Дж. Дьюї і закінчуючи Є. Фроммом, довели, що природа людини є такою, що вона здійснює вчинки під впливом імпульсів і звичок, які формуються у освітньому процесі, на який, у свою чергу, здійснюють вплив суспільні фактори. Звичка – це певні реакції індивіда, навіть придбання певної схильності до відповідних реакцій, що не можуть бути зведеними до дій. Отже, звичкою можуть вважатися реакції індивіда, які є складним соціобіологічним комплексом, що примушує економічного агента слідувати певним правилам. У свій час Дж. Коммонс розділив звичку і звичай, вважаючи останній різновидом соціального примусу, що ініціюється суспільною думкою. Розвиток звичаю закінчується його інституціоналізацією. Тільки інституціоналізований звичай, на думку вченого, володіє силою примусу [18, р. 70-71].

Виходячи із вищевикладеного, для того, щоб правило перетворилося на звичай, воно повинно пройти етап інституціоналізації, тобто затвердитись у суспільній свідомості, набуті масового розповсюдження та знайти відображення у реальній поведінці людей. У результаті цього процесу формується соціальний механізм примусу індивідів до виконання встановлених правил. Тобто, правило має перейти від індивідуального феномену (звичка) до колективного, суспільного (звичай).

Аналіз процесів індивідуальної і колективної, суспільної поведінки приводять нас до розуміння неправомірності протиставлення звички і звичаю за критерієм примусу. Адже і в індивідуальних діях ми знаходимо функціонування механізму примусу на свідомому і підсвідомому рівнях, однак у якості такого, що має внутрішню природу і є різним для окремих індивідів. Дійсно, людина народжується у певний історичний період, в якому вже склалася і діє певна система правил і норм. Проходячи етап соціалізації, вона підпадає під вплив виховання і освітніх процесів і, таким чином, наслідує правила поведінки відповідної епохи. В них поєднуються етико-національні, культурні, соціально-економічні начала, що є характерними для проживаючих на певній території індивідів. Тобто, людина починає слідувати масово встановленим правилам.

Однак, слід мати на увазі і те, що людина проходить виключним чином індивідуальний шлях соціалізації і в силу цього може не наслідувати здатності реагувати на певні суспільні правила. З іншого боку, у індивідів можуть виникати навіть стійкі мотиви порушення правил, коли останні заважають досягненню індивідуальних цілей. Тому ми ведемо мову про існування двох видів примусу до виконання правил – самообмеження, встановлюваного безпосередньо індивідом, а також зовнішнього обмеження, яке привноситься з боку інших учасників відносин (самих індивідів або їх груп).

В силу вищевикладеного ми приходимо до висновку про те, що звичка і звичай є феноменами різних рівнів ієрархії. Звичка є характеристикою окремого індивіда, у той час як звичай регулює не дії окремого індивіда, а взаємодію індивідів. Причому звички можуть бути різними у різних людей, звичай же набуває масового розповсюдження і тільки в силу цього починає виступати силою примусу для великої спільноти людей.

Отже, і це є принциповим моментом, інститут слід вважати виключно соціальним явищем, яке у своєму виникненні і розвитку набуває послідовної зміни форм від норми до правила і звичаю. Інститут створює особливу основу, мотив дії, притаманний виключно людині у стані її сумісної діяльності. У свою чергу, інстинкти, генетично наслідувані і набуті особисті правила, що в силу повторюваності перевтілюються у звичку – це складові іншого суб'єкта – індивіда.

Таким чином, ми повинні визнати існування подвійної природи інституту. Інститут характеризує суспільну діяльність індивідів. Народжуючись і виховуючись у певному соціокультурному середовищі, ми потрапляємо у світ визначених правил і норм. Ми вимушені орієнтуватися на дії інших людей і звірятися з нормами того суспільства, в якому перебуваємо у даний час, очікуючи певної реакції на свої вчинки.

Однак, слід мати на увазі і те, що за нормами, правилами і звичаями знаходяться явища більш високого порядку – суспільні цінності. Вони виконують роль повсякденних орієнтирів у діяльності людини, виносять оцінку явищам, схвалюють або засуджують їх і, тим самим, отримують нормативний характер. Саме через цінності соціальне середовище визначає зародження, розвиток і зникнення норм.

Отже, кожний окремо взятий індивід, який знаходиться у середовищі дії певних суспільних правил, що є зовнішніми до нього, повинен свідомо дійти до їх внутрішнього схвалення і визнання. Тобто, правила як зовнішнє обмеження мають стати внутрішнім елементом особистих спонукань. А це стає можливим тільки у разі відповідності зовнішніх норм нормам внутрішнім, тобто тим, що ґрунтуються на цінностях, які сформовані і прийняті індивідом свідомо. Якщо зовнішні норми не відповідають індивідуально прийнятим нормам, то обов'язковість таких норм, а, значить і правил, повинна забезпечуватися зовнішнім, юридичним примусом. Таким чином, інститут – це, з одного боку, зовнішня норма, правило і, одночасно, з іншого – внутрішня норма, санкціонована суспільними цінностями.

Розуміння інститутів не тільки як комплексу зовнішніх обмежень і створення можливостей діяльності, але і як внутрішнього елемента особистих спонукань має вагоме значення, оскільки дає можливість зрозуміти елементи, які визначають поведінку людини, і, відповідно, розвиток економічної системи в цілому.

Література

1. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. – 368 с.
2. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
3. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. – К.: Основи, 2000.- 189 с.
4. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. - № 3 - С.6-17.
5. Вильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // ЭКО, № 5. - 1993. – С. 4 - 11.
6. Вильямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів. – К.: Арткес, 2001. - 472 с.
7. Мамедов О. Ю. Институционализм – приоритет вторичности? // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т.1.- С.117-126.
8. Йохна М.А. Про деякі підходи до визначення інституцій // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 31-1(117).- Донецьк, Дон НТУ, 2007. – 270с.– С.127- 131.
9. Тамбовцев В.Л. О разнообразии форм описания институтов // Общественные науки и современность. - 2004. - №2. – С.107-118.
10. Ткач А. Институціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
11. Парсонс Т. Структура современных обществ / Пер. с англ. Л. А. Седова и А.Д. Ковалева. Под ред. М. С. Ковалевой. М.: Аспект Пресс, 1998. – 270 с.
12. Шаститко А. Механизмы обеспечения соблюдения правил (экономический анализ) // Вопросы экономики- 2002 - №1- С.32-49.
13. Ходжсон Дж. Жизнеспособность институциональной экономики // Эволюционная экономика на пороге XX века. – М. : Япония сегодня, 1997. – 289 с.
14. Ходжсон Дж. Привычки правила и экономическое поведение // Вопросы экономики- 2000 - №1- С. 55
15. Клейнер Г. Б. Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России / Препринт # WP / 2001/ 126. – М.: ЦЕМИ, 2001. – 57с.
16. Соколовський Д. Підхід до визначення базових понять інституціонального дискурсу // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 31-1(117).- Донецьк, Дон НТУ, 2007. – 270с.– С.87-93.
17. Vanberg V. Rules and Choice in Economics. – L., 1994. – 234 p.
18. Commons G Institutional Economics Its Place of Political Economy New York Macmillan 1934. – 382 p.

Рекомендовано до публікації
проф. Задосю А.О. 21.11.08

Надійшло до редакції
03.12.08

УДК 330.1(477)

Ходжаян А.О

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ПОНЯТТЯ І КАТЕГОРІЯ

У статті проаналізовано й узагальнено наявні у сучасній інституціональній теорії визначення категорії інститут. На основі застосування плюралістичного підходу до аналізу економічних концепцій здійснена спроба сформувати уніфіковане поняття даного поняття.

In the articles analysed and obobschenny present in the modern institucional'noy theory of determination categories institute. On the basis of application of the pluralism going near the analysis of economic conceptions an attempt to form the compatible concept of this concept is carried out.

Поглиблення процесу глобалізації та загострення конкурентної боротьби в останні десятиріччя спровокувало підвищення уваги до конкурентоспроможності національної економіки і визначення необхідних умов для її забезпечення. Інтеграція країн в світовий економічний простір відповідає загальноцивілізаційним засадам економічного розвитку і є домінуючою тенденцією сучасного етапу функціонування світового господарства. Інтегровані у світову економіку країни отримують додатковий імпульс економічного зростання в результаті залучення в господарський оборот зовнішніх ресурсів і водночас, поглиблення інтернаціоналізації, прискорене відкриття національних економік здійснює неоднозначний вплив на розвиток країн світу, що функціонують в умовах жорсткої ринкової конкуренції. Ефект від зовнішніх зв'язків можливо отримувати лише за умови високого рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Теоретичним та прикладним питанням конкурентоспроможності економіки, її регуляторним засадам приділялася і приділяється значна увага зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед наукових праць, в яких досліджуються основи конкуренції, зміни конкурентного середовища, теорії конкурентних переваг, проблеми забезпечення конкурентоспроможності на рівні підприємства, галузі, національної економіки, необхідно виділити дослідження таких зарубіжних вчених, як І. Ансофф, Е. Вогель, (еклектична ОЛП-парадигма, вдосконалення ромба конкурентних переваг), М. Енрайт (концепція регіональних кластерів, Дж. Майер (регулювання конкуренції в глобальній економіці), Р. Нельсон, М. Енрайт, Ф. Перу (теорія «полюсів» зростання), М. Портер (концепція ромба конкурентних переваг та промислових кластерів), Прахалад К., Хамел Г. (теорія глобального випередження на основі інтелектуального лідерства), Д. Репкін, П. Ромер (теорія «нового росту») та інших.

Проблеми конкурентоспроможності національної економіки в центрі економічних інтересів українських та російських вчених економістів. Серед них: Алімов А., Антонюк Л., Базилук Я., Белінська Я., Білорус О., Гальчинський А., Геєць В., Динкін А., Жаліло Я., Кваснюк Б., Крючкова І., Піддубна Л., Поручник А., Семиноженко В., Спірідонов І., Фатхутдінов Р., Філіпенко А., Шлюсарчик Б., Шнипко О., Шнирков О., Юданов А. та інші.

Разом з тим, незважаючи на наявність наукового доробку, проблеми підвищення рівня національної конкурентоспроможності не можна вважати повністю вирішеними. Серед причин помилок і невдач – відсутність системного методологічного обґрунтування даної проблематики. Суттєві структурні зрушення у світовому розподілі сил, загострення конкурентної боротьби за фактори виробництва і розподіл світових ринків спонукають до зміни засад конкурування в світі, перенесення акценту в проблемі підвищення

конкурентоспроможності на національний рівень. Проблема конкурентоспроможності набуває практичного, операційного забарвлення, а сутнісна сторона – аналіз теоретичних основ конкурентоспроможності – залишається за рамками економічних досліджень. Це потребує подальшого дослідження теоретико-методологічних засад конкурентоспроможності: уточнення і розширення предмету теорії конкурентоспроможності, формулювання змісту її фундаментальних категорій.

Метою даної статті є визначення теоретико-методологічних підходів до формування системного бачення поняття конкурентоспроможності, її відображення як фактора ефективного функціонування економічної системи і результату її позиціонування у глобальному економічному просторі.

У самому загальному розумінні конкурентоспроможність визначається як володіння властивостями, що створюють переваги для суб'єкта економічного змагання; як здатність конкурувати на ринках товарів та послуг; як спроможність досягати успіху у економічному суперництві. Диференційований підхід до розуміння сутності конкурентоспроможності відображено в її трактуваннях різними авторами. Узагальнення змістовних характеристик конкурентоспроможності в сучасних дослідженнях дозволяє виокремити декілька фундаментальних рис, що допомагають зрозуміти сутність даного феномену.

По-перше, конкурентоспроможність трактується як іманентна властивість суб'єкта конкуренції, як абсолютний показник його ефективного функціонування [1,2]. Прихильники даної концепції конкурентоспроможності пов'язують її з ефективністю функціонування суб'єкта, здатність до розвитку якого забезпечується наявними конкурентними перевагами (ключовими компетенціями).

Згідно іншого підходу конкурентоспроможність розглядається як відносний показник, що виявляється в процесі співставлення однорівневих суб'єктів (об'єктів), що конкурують і узагальнено представляє позицію суб'єкта (об'єкта) на ринку в рамках існуючої стратифікації [3,4]. Конкурентоспроможність не є іманентним явищем, притаманним будь-якому предмету, що витікає з його внутрішньої природи, її може бути виявлено та оцінено тільки в рамках їх певної групи (фірм, галузей, країн). Це відносна оцінка спроможності країни виживати і розвиватись у «агресивному середовищі». Це здатність підприємства витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами інших виробників конкретного ринку. Це властивість товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку нарівні з іншими товарами, послугами чи конкуруючими суб'єктами ринкових відносин.

Наступне трактування є результатом узагальнення підходів до суті конкурентоспроможності як іманентної властивості об'єкта, його здатності до розвитку (потенційна або чинникова конкурентоспроможність) та конкурентоспроможності як результату позиціонування об'єкта в конкурентному середовищі, його співставлення з аналогічними об'єктами того ж рівня (реальна конкурентоспроможність або конкурентоспроможність результатів):

- визначається на підставі двох сторін однієї моделі: як спроможність економічного суб'єкта, що виникає з його потенційних можливостей (конкурентність чинникового типу); як певна стала позиція, що визначається реальним станом речей (конкурентність результатів) [5];

- властивість об'єкта, яка характеризує міру реального і потенційного задоволення конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, що представлені на ринку [6];

- реальна і потенційна можливість фірм за існуючих умов пропонувати товари, які за ціновими параметрами привабливіші для споживачів, ніж товари їх конкурентів [7].

В наступних трактуваннях конкурентоспроможність розглядається з позицій можливості утримання конкурентних переваг впродовж певного періоду часу, а іманентною властивістю конкурентоспроможного суб'єкта є його здатність до змін. Це тимчасовий іманентний привілейований стан об'єкта: компанії, галузі, країни, що забезпечується здатністю до кращого використання ключових компетенцій в порівнянні з конкурентами і вмінням підтримувати цей стан впродовж певного часу [8]; механізм розвитку [9]; здатність країни підтримувати високі показники зростання та зайнятості протягом тривалого проміжку часу [10]; властивість виробничо-економічних систем змінювати траєкторію руху або режим функціонування в процесі адаптації до зовнішнього середовища з метою збереження, розвитку існуючих та формування нових конкурентних переваг [11].

Специфіка наступного підходу полягає у перенесенні акцентів в дослідженні конкурентоспроможності із сутнісної сфери в практичну сферу об'єктного аналізу. Прихильники даного підходу вважають, що універсального визначення конкурентоспроможності не існує. Натомість існують різні інтерпретації конкурентоспроможності в залежності від того, до якого об'єкту застосовується даний термін. Виокремлюють конкурентоспроможність товару, підприємства, галузі, регіону, країни. Найпростішим для розуміння є термін «конкурентоспроможність підприємства», який визначається як спроможність продавати свої товари та утримувати за собою частки ринків, достатні для розширення і вдосконалення виробництва продукції. Узагальнена оцінка конкурентоспроможності підприємства представлена як результат потенційної конкурентоспроможності (техніко-економічних параметрів підприємства, його фінансових можливостей, стратегія виробництва і збуту), конкурентоспроможності результату (конкурентоспроможність товару), а також зовнішніх чинників, незалежних від виробника. Конкурентоспроможність підприємства є високодинамічною характеристикою: залежить не лише від стану даного підприємства, а й від відповідних параметрів інших підприємств–конкурентів; пов'язана зі змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищі функціонування підприємства; формується в рамках існуючої розстановки сил на ринку і змінюється в результаті появи нового підприємства на ринку. Не можна говорити про абсолютну конкурентоспроможність підприємства: воно може бути конкурентоспроможним в своїй галузі на внутрішньому ринку й бути неконкурентоспроможним на міжнародних ринках.

Матеріальною субстанцією конкурентоспроможності є товар як найбільш чутливий індикатор економічної сили виробника (чи то окремого підприємства, чи країни в цілому). Конкурентоспроможність товару – це його здатність бути купленим на ринку як наслідок надання переваги його якісним і ціновим характеристикам, що забезпечують задоволення конкретної потреби споживача в умовах широкої пропозиції інших конкуруючих товарів–аналогів. Конкурентоспроможність товару – це інтегрований показник, що містить у собі результат багатьох складових: ефективності процесу виробництва, збуту, зовнішньоекономічної стратегії. Використовується два підходи до оцінки конкурентоспроможності товару: з позицій споживача і з позицій виробника [12]. С позицій споживача конкурентоспроможність продукції – це сукупність властивостей, які представляють інтерес для споживача і забезпечують задоволення його потреб. Конкурентоспроможність товару з точки зору споживача передбачає визначення ефективності споживання як корисного ефекту на одиницю повних затрат на купівлю та використання товару. Таким чином, конкурентоспроможність товару з точки зору споживача набуває вигляду:

$$\epsilon^{cp} = \frac{K}{\sum C}, \quad (1)$$

де ϵ^{cp} – ефективність споживання; K – корисний ефект; $\sum C$ – повні затрати на купівлю і використання товару.

Конкурентоспроможність для виробника розглядається як відносна прибутковість проекту, що характеризує фінансові можливості виробника у здійсненні конкурентної боротьби. Конкурентоспроможність товару обумовлюється його перевагами над товарами-конкурентами за сукупністю параметрів: ціна, витрати на виробництво, прибутковість, споживчі властивості, технічні характеристики (потужність, довговічність, експлуатаційні витрати) тощо. Таким чином, конкурентоспроможність товару визначається як наслідок співпадання інтересів виробника щодо отримання прибутку і виявляється в забезпеченні встановленого рівня рентабельності, та інтересів споживача щодо отримання максимального, з поміж можливих варіантів, корисного ефекту на одиницю витрат.

Наступним рівнем аналізу є регіон, який представляє собою територіальну зосередженість підприємств і розглядається як однорідна сукупність. Проблематика конкуренції на регіональному рівні є відносно новою сферою дослідження недостатньо вивченою. Предметом дослідження регіональної конкурентоспроможності є просторова організація економіки, яка передбачає вивчення питань територіального поділу праці, розміщення продуктивних сил, політики зайнятості, демографічної політики, місцем регіону у міжнародному поділі праці. Конкурентоспроможність регіону – це обумовлене економічними, соціальними, політичними та іншими факторами становище регіону та його окремих товаровиробників на внутрішньому та зовнішньому ринках, що відображається через показники (індикатори), що адекватно характеризують його становище та динаміку розвитку. Конкурентоспроможним вважається регіон, суб'єкти якого здатні проводити активну інноваційну діяльність і тим самим впливати на зростання економіки території та підвищувати конкурентоспроможність країни цілому.

Посилення глобалізаційних процесів і пов'язана з цим відкритість економіки спровокували перенесення акцентів в питаннях конкурентоспроможності з мікро– на макрорівень. Це поняття є відносно новим, а тому до кінця не сформульованим. Вперше конкурентоспроможність країни як основа економічної політики була проголошена США в 1985 році. Комісією з питань конкурентоспроможності при Президентові США конкурентоспроможність країни визначена як здатність країни в рамках вільних і справедливих ринкових умов виробляти товари і послуги, що відповідають вимогам міжнародного ринку.

Згодом Радою з політики конкурентоспроможності США, що стала правонаступником комісії, було запропоновано новий вдосконалений варіант, що вочевидь відображає зміни у розумінні сутності поняття конкурентоспроможності країни і новий підхід до даної проблематики в руслі більш загальної теорії економічного розвитку: «Конкурентоспроможність країни – це здатність виробляти товари та послуги, що задовольняють попиту на міжнародних ринках, і, водночас, забезпечувати високий рівень життя громадян країни, здатність його збереження в довгостроковій перспективі» [13]. Радою конкурентоспроможності України конкурентоспроможність країни розглядається як здатність країни створити внутрішні й зовнішні умови, які дають бізнесу змогу виробляти товари й послуги, що витримують випробування міжнародних ринків, а її

населенню – стабільно підвищувати доходи і якість життя. Тобто, конкурентоспроможність країни – це її здатність забезпечити стає економічне зростання.

Суб'єктно – об'єктний аналіз конкурентоспроможності зумовлює необхідність визначення ієрархії її формування: визначення, який рівень (мікро–, мезо–, макро–) є базовим, а який є похідним для досягнення конкурентоспроможності господарської системи. Більшість авторів підтримують так званий маркетинговий підхід, згідно якого основу піраміди конкурентоспроможності складає конкурентоспроможність товару. Прихильники маркетингового підходу вважають, що конкурентоспроможність товару формується на ринку: визначається смаками і вподобаннями споживачів, здатністю товару задовольняти цілий комплекс сформованих в уяві споживача вимог. На цьому рівні основна увага в забезпеченні конкурентоспроможності акцентована на завоюванні симпатій споживачів. Конкурентоспроможність характеризує здатність товару бути купленим серед перших на ринку. А покупцю конкурентоспроможність товару розкриває рівень його привабливості і ступінь його конкурентних переваг. Проблема полягає у суб'єктивній оцінці конкурентоспроможності товару. У кожного покупця є власний критерій оцінки задоволення своїх потреб. Відповідно, один і той товар, з позицій різних споживачів, може бути одночасно конкурентоспроможним і неконкурентоспроможним.

З точки зору прихильників управлінської трактовки конкурентоспроможність товару формується в процесі виробництва і визначається ефективністю функціонування бізнес-процесів, а, відтак, є концентрованим результируючим показником конкурентоспроможності підприємства [8]. Конкурентоспроможність підприємства, як більш складної організаційної системи, визначається параметрами, що формують конкурентоспроможність нижчої організаційної системи (товару) та додатковими параметрами, що визначають здатність підприємства до конкуренції: ефективність бізнес-процесів, що дозволяють краще використовувати ключові компетенції, в порівнянні з конкурентами, і таким чином формувати конкурентні переваги.

Конкурентоспроможність країни, регіону або галузі залежить від здатності підприємств випускати конкурентоспроможну продукцію. Проте випуск конкурентоспроможної продукції не єдиний аргумент на користь конкурентоспроможності країни. Конкурентоспроможною є країна, яка здатна виконувати низку функцій. Серед них: вирішення питань загальнонаціональної безпеки, політичної і економічної стабільності, підвищення добробуту громадян, забезпечення позицій її суб'єктів на міжнародних ринках. В умовах активізації глобалізаційних процесів акценти конкуренції переносяться на мегарівень.

При аналізі різноманітних підходів до розуміння сутності конкурентоспроможності найбільш характерними є наступні методологічні погіршеності. По-перше, ототожнення конкурентоспроможності об'єкта з окремими факторами конкурентоспроможності. Як наслідок показники, що характеризують окремі фактори чи результати, приймаються за показники конкурентоспроможності об'єкта. Так, якість товару, низька ціна та експлуатаційні витрати не є показниками конкурентоспроможності товару. Вони лише обумовлюють високий рівень конкурентоспроможності даного виробу, який має відповідні параметри. Висока продуктивність праці, кваліфікація персоналу не можуть слугувати показниками конкурентоспроможності підприємства, а є лише передумовами успішного функціонування даного підприємства в порівнянні з конкурентами. Аналогічно, обсяг реалізованої продукції, рівень рентабельності, частка підприємства на ринку та інші подібні показники характеризують результати конкурентної взаємодії суб'єктів ринку, а не їх здатність до конкуренції.

Помилкою методологічного характеру є ототожнення конкурентоспроможності з її результатами, наслідками позиціонування об'єкта в конкурентному просторі (збільшення і утримання частки ринку, розширення ринків збуту, підвищення рівня добробуту тощо). На думку бельгійського економіста Ф. Праде, конкурентоспроможність – це здатність країни постійно збільшувати свою долю на світовому ринку. Дане трактування видається нам методологічно невірним, оскільки мова йде про наслідки конкурентоспроможності, а не про її суть. Ряд науковців звертають увагу, що позиціонування на зовнішніх ринках є наслідком конкурентоспроможності, її зовнішнім проявом і не відображає внутрішніх умов підтримання конкурентоспроможності, серед яких відносні витрати на виробництво і реалізацію продукції та доходи від її експорту. Можна підтримувати свою частку на ринку ціною таких витрат, які в довгостроковому періоді розорять країну. Так, утримання лідируючих позицій на світових ринках за рахунок продажу дешевої сировини чи продукції з низьким рівнем технологічної переробки призводить до виснаження природних ресурсів, зниження життєвого рівня населення і є безперспективним. А значна доля експорту такої продукції в загальній структурі робить економіку вразливою до коливань світогосподарської кон'юнктури. Для системного осмислення сутності конкурентоспроможності і уникнення подібних методологічних помилок варто розширити предмет дослідження: не обмежуючись лише конкурентною стратегією, розглядати її в руслі більш загальної теорії економічного розвитку з використанням критеріїв якості життя, ефективності виробництва, здатності конструктивно вирішувати нагальні проблеми, в тому числі соціальні тощо.

Отже, як ми переконалися, в сучасних дослідженнях проблематики конкурентоспроможності превалює мікроекономічний підхід – на рівні підприємства чи окремого товару, а формування конкурентоспроможності пов'язується із стратегією і тактикою конкурентної боротьби. Проблема конкурентоспроможності набуває практичного, операційного забарвлення, а сутнісна сторона – аналіз теоретичних основ конкурентоспроможності – залишається за рамками економічних досліджень.

Для усунення фрагментарності і методологічних помилок при осмисленні сутності конкурентоспроможності, варто розширити предмет дослідження: не обмежуючись лише конкурентною стратегією, розглядати її в руслі більш загальної теорії економічного розвитку з використанням критеріїв якості життя, ефективності виробництва, здатності конструктивно вирішувати нагальні проблеми, в тому числі соціальні тощо. Аналіз конкурентоспроможності в контексті розвитку економічних систем дозволяє зробити узагальнюючий висновок, що сутнісною ознакою економічної системи є ефективність її функціонування, а конкурентоспроможність – результуючим інтегрованим показником її здатності до розвитку і позиціонування в ринковій економіці.

Література

1. Schwab K., Porter M., Sachs J. D. The Global Competitiveness Report 2001–2002/Executive Summary. N.Y.: Oxford University Press for the World Economic Forum, 2001.– P. 1–11.
2. Базилук Я. Конкурентоспроможність національної економіки України. – К.: НІС, 2002. – С.5.
3. Голікова Т.В. Сучасний стан та перспективи конкурентоспроможності регіонів України / Конкурентоспроможність економіки України / За ред. Б.Є. Кваснюка.- К.: Фенікс, 2005. – 582 с.
4. Педченко Н. С. Деякі аспекти конкуренції і конкурентоспроможності в ринковій економіці // Регіональні перспективи. – 2000.– №4 (11).– С.48.
5. Шлюсарчик Б. Міжнародна конкурентність національної економіки: способи оцінки та шляхи посилення: Автореф. дис...д-ра екон. наук: 08.01.01/ Дніпропетр. ун-тет економіки і права.– К., 2005.– 35 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. –М.: Инфра-М, 2000.– 312 с.

7. Світовий щорічник конкурентоспроможності. – IMD Lausanne. World Competitiveness Yearbook 2000, – www.imd.ch/research/publications/wcy/index
8. Белецкая И.И. Конкурентоспособность в ее современной трактовке // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 10 (40). – С. 81– 88.
9. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. – М.: Олимп-бизнес, 2002. – 216 с.
10. Всесвітній економічний форум (WEF) The Global Competitiveness Report. – Oxford University Press, 2000. – Р.14. www.weforum.org/documents/ger
11. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия, : Науч. изд. / Колл. авторов. – Харьков: ХНЕУ, 2004. – 256 с.
12. Спиридонов И.А. Международная конкуренция и пути повышения конкурентоспособности экономики России: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 170 с.
13. Вальтер Ж. Конкурентоспособность: Общий подход: Пер. с франц. – М.: Российско-Европейский центр экономической политики, 2005. – 52 с.

Рекомендовано до публікації
д е.н., проф. Кваснюком Б.І. 04.11.08

Надійшло до редакції
18.12.08

УДК 330.342

Дзядук Т.В.

НОВИЙ ЕТАП РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ: ПОЛІГАМНІСТЬ ВИЗНАЧЕНЬ

В статті зосереджується увага на трансформаційних змінах, що відбуваються сьогодні в суспільстві і, зокрема, в економічній системі. Розглянуто основні підходи до трактування нового етапу розвитку економічної системи, розкрито їх суть і відмінність.

This paper focuses on transformational changes in the society, particularly, in the economic system. It talks about the key approaches of handling the new stage of development of the economic system, defines their essence and differences.

Друга половина XX століття характеризується появою якісно нових тенденцій в світовій економіці, що можна пояснити становленням нових господарських укладів та принципів і механізмів здійснення господарської діяльності. Сьогодні ми є свідками переходу від індустріальної епохи до якісно нового етапу розвитку, де пануватимуть сучасні суб'єкти господарювання, де акцент буде робитися на нові фактори виробництва, а погляди на такі економічні категорії як «ринок», «товар» буде переглянуто.

Що це за новий етап? Навколо цього питання точиться багато суперечок. Питання, пов'язані з розвитком світової цивілізації і як наслідок змінами в економічному устрої суспільства знайшли відображення в працях таких вчених як М.Кастельс, Е. Тофлер, Х. Клодт, С. Парінов, С. Соколенко, І. Яскал та інші. Дехто з науковців називає новий етап розвитку економічної системи становленням інформаційної економіки, дехто з вчених використовує поняття «нова економіка» або «економіка, що базується на знаннях». Окрім цього, в науковій літературі можна зустріти і такі категорії як «мережева економіка», «постіндустріальна економіка» і т.д.

Таким чином, метою даної статті є розкрити теоретико-методологічні основи категоріального апарату, яким оперують сьогодні науковці, коли говорять про трансформаційні процеси в сучасному суспільстві. Для цього необхідно дослідити і проаналізувати вище зазначені категорії і спробувати розмежувати їх або підтвердити тезу, що вони є синонімічні.

На початку XXI століття суб'єкти господарської діяльності все частіше стикаються з ситуацією, коли змінюється система цінностей суспільства, його соціальний розподіл, що, звісно, не може не знайти відображення у формуванні та функціонуванні економічної системи. виробництва, а погляди на такі економічні категорії як "ь сучасні субовленням н

На думку В. Іноземцева, місце лідера у світовій економіці XXI століття буде належати постіндустріальній господарській системі. Термін «постіндустріальна економіка» впливає з концепції постіндустріального суспільства, запропонованої у 1960-х роках американським вченим Д. Белом. На його думку основною рисою постіндустріальної економіки є перехід від виробництва речей до виробництва послуг. У 60-70-ті роки це вже не було голим теоретичним викладенням, адже кількість службовців вперше перевищила кількість робітників ще в 1955 році. Таким чином, коли говоримо про постіндустріальну економіку, маємо на увазі зміни в структурі продукуюмих благ – перенесення акцентів з матеріальної сфери виробництва до нематеріальної [1]. Це в свою чергу, не може не відобразитися й на факторах виробництва. Так, за оцінками Світового банку, фізичний капітал у сучасній економіці формує лише близько 16 % загального обсягу багатства розвиненої країни, на долю природних факторів припадає близько 20 %,

тоді як частка людського капіталу складає 70 %. А у таких країнах як Японія, Німеччина, частка людського капіталу взагалі перевищує 80 % [5;37].

Паралельно з концепцією Д. Бела, наприкінці 60-х - початку 70-х років минулого століття з'являється поняття «інформаційна економіка», винахід якого належить японському вченому Ю. Хаяші. Японський уряд вже тоді вважав дуже важливим для країни, зокрема для її економіки, визначити перспективи поширення комп'ютерних технологій, де процес комп'ютеризації надасть людям доступ до надійних джерел інформації, позбавить їх від рутинної роботи, забезпечить високий рівень автоматизації виробництва. При цьому зміниться й саме виробництво - його продукт стане більш «інформаційно містким», що означає збільшення частки інновацій, дизайну і маркетингу в його вартості: «...виробництво інформаційного продукту, а не продукту матеріального буде рушійною силою освіти і розвитку суспільства» [1]. Таким чином, інформаційні технології починають проникати в економіку, стають її рушійною силою, змінюють співвідношення традиційних галузей виробництва. Відтак, інформація перетворюється в товар, який має власний ринок і визначає ціну на товари на інших ринках. Найбільш вагомим наслідком втілення концепції інформаційної економіки стає формування нового міжнародного порядку, що характеризується передусім якісно новим типом технологічного та господарського укладу, що визріває в найбільш розвинених країнах Заходу, укладу, в якому роль головного виробничого ресурсу починають відігравати інформація та знання. Країни, які цього не усвідомлюють, і поки що залишаються на стадії індустріальної економіки ризикують залишитися в ролі сировинного придатку.

Природу інформаційної економіки легше усвідомити, поглянувши на трансформацію таких вагомих критеріїв економічної системи як вид виробництва, характер праці, тип власності (табл. 1):

Таблиця 1

Історичний розвиток економічної системи

	Аграрна економіка	Індустріальна економіка	Інформаційна економіка
Вид виробництва	Сільське господарство	Промисловість	Інформаційне
Характер праці	Ручна праця	Машинна праця	Інтелектуальна праця
Тип власності	Земельна власність	Промислова власність	Інтелектуальна власність

Аналізуючи дані зміни, що лежать в основі побудови сучасної економічної системи, можна з певністю стверджувати, що основними тенденціями розвитку інформаційної економіки є:

- перетворення інформації на важливий фактор виробництва поряд з такими факторами виробництва як природні ресурси, праця, капітал;
- зростання значення людського капіталу та інвестицій в освіту і підготовку кадрів. Таким чином, змінюється сприйняття персоналу – він вже розглядається не як джерело витрат, а як об'єкт для інвестування;
- розвиток і широкомасштабне використання нових інформаційно-комунікаційних технологій та інформаційної інфраструктури;
- усвідомлення важливості інновацій для забезпечення конкурентоспроможності як підприємницьких структур, так і економіки країни, регіону.

З огляду на дані трансформаційні процеси один з авторитетніших людей ділового світу, засновник компанії «Microsoft» Біл Гейтс стверджує, що «...найнадійніший спосіб виокремити свою компанію серед конкурентів, відірватися від натовпу переслідувачів – це добре організувати роботу з інформацією. Саме те, як ви збираєте, організовуєте і використовуєте інформацію, визначає переможете ви чи програєте... Переможуть лише ті компанії, які зможуть запровадити у себе «електронну нервову систему» вищого класу – ту, що забезпечує безперервний рух інформації заради інтенсивного постійного розвитку інтелекту компанії» [6; 32].

Враховуючи все це, оперувати категорією «інформаційна економіка» доцільно, говорячи про виробничо-технічну складову економічної системи.

Проте, часто поряд з терміном інформаційна економіка в сучасній літературі можна зустріти й таке поняття як «нова економіка» або «економіка, що ґрунтується на знаннях». Німецький вчений Х. Клодт оперує даними категоріями як синонімами до поняття «інформаційна економіка» і визначає нову економіку, як економіку, що характеризується виготовленням, обробкою і поширенням інформації [3; 26]. Проте чи можна отождествлювати ці поняття?

Стверджуючи, що сучасна господарська система – це економіка знань, а не інформаційна економіка, ми прагнемо підкреслити, що найважливішим виробничим ресурсом суспільства стає не стільки інформація як відносно об'єктивна суть або набір даних про ті чи інші виробничі й технологічні процеси, скільки знання, тобто інформація, яка засвоєна людиною і яка поза її свідомістю не існує. Іншими словами, в основу інформаційної економіки покладенно інформацію, а в основі економіки, що базується на знаннях, основною продуктивною силою виступають знання.

Що відрізняє такі ресурси як інформація та знання? Вагомою відмінною рисою між цими поняттями є те, що інформація виступає в якості від'ємного ресурсу, знання – навпаки, вважаються невід'ємними. Іншими словами, інформація, у вигляді кінцевого продукту доступна широкому колу людей, проте її засвоєння тією чи іншою людиною не передбачає її відчуження ні у кого; знання – доступні в автентичному вигляді тільки їхньому творцеві і є невідчужувані, оскільки будь-яка їхня передача змінює їх первинні риси.

Слід чітко розуміти, що інформація може бути доступною величезній кількості людей, проте при цьому вона може бути ними не засвоєна, а отже, говорити про її перетворення у знання недоречно. В. Іноземцев називає таку властивість інформації «вибірковістю». Таким чином, слід розуміти, що величезне зростання обсягів інформації, яке спостерігається сьогодні, не обов'язково має привести до відповідного зростання знань. Знання більшою мірою пов'язані зі способом мислення конкретного індивіда і далеко не завжди можуть бути формалізовані. Говорячи про такі суб'єктивні знання, слід обов'язково пов'язувати їх з особистістю, з її волею, досвідом і намірами [5;51].

Крім того, створення нових знань вимагає засвоєння все більшого обсягу даних, і тому кожен новий успіх у примноженні знань потребує все більших зусиль аніж просте тиражування інформації. Таким чином, придбання інформації в її об'єктивізованому вигляді вимагає менших витрат, тож вона в певній мірі є доступним ресурсом; навпаки, знання виникають як наслідок досягнення особистістю високого інтелектуального рівня, зумовленого не тільки освітою, але часто і спадковими чинниками, і тут знання розглядаються як рідкісний ресурс.

Відтак можна дійти висновку, що інформація, як і будь-який інший виробничий ресурс, може бути і є об'єктом власності, й тут інформаційна економіка має схожість із індустріальною; і навпаки, знання, на відміну від будь-якого іншого виробничого ресурсу,

можуть бути і є лише об'єктом володіння, і так утворюють основу якісно нової господарської системи. Перетворення інформаційної економіки на економіку знань остаточно відводить господарську систему від властивої індустріальному суспільству об'єктивної основи у сферу стійко наростаючого суб'єктивізму. Саме в цьому, і полягає якісна відмінність економіки знань від інформаційної економіки [2].

Крім того, відбувається еволюція такого фактору виробництва як людський капітал, що притаманний інформаційній економіці. В умовах становлення «нової економіки» набуває поширення гуманний капітал, що представляє собою не лише сукупність таких чинників як освіта, професійна підготовка, вміння, навички людини, що використовуються в процесі виробництва, а й здатність людини продукувати нові знання.

Треба сказати, що та компанія, та країна, де розуміють і підтримують дану тенденцію в майбутньому можуть розраховувати на сталий економічний розвиток, гідне місце на світовій арені, високий рівень конкурентоспроможності. Так, наприклад, у Китаї економіка знань офіційно визнана державною стратегією, яка втілюється у життя під гаслом: «Основа економіки знань – освіта. У сучасному світі рушійна сила економіки – конкуренція – усе більше зводиться до конкуренції знань». Головним завданням держава проголосила організацію попиту на знання. Таким чином, кожен рік зростає кількість китайських студентів, що навчаються за межами країни в найкращих університетах світу, а в самій країні створюється державна система освоєння наукових і технологічних нововведень – природна основа економіки знань [5; 56].

Що ж ми маємо на увазі, коли говоримо про мережеву економіку? Даний термін доцільно використовувати, говорячи про організаційну складову виробничого процесу в умовах формування як інформаційної економіки так і економіки, що базується на знаннях. В рамках концепції мережевої економіки увага зосереджується на внутрікорпоративному співробітництві та міжпідприємницькій співпраці. Таким чином, мережева економіка виступає певною складовою інформаційної економіки або «нової економіки» і пов'язана з появою нових діючих суб'єктів господарської діяльності – виробничих мереж, до компетенції яких потрапить здійснення глобального виробництва [4; 15]. Під виробничими мережами слід розуміти групу компаній, які об'єднуються з метою використання своїх особливостей, ресурсів, специфічних переваг перед іншими для реалізації певних спільних проектів, за умови віртуалізації значної кількості господарських трансакцій. Це дозволяє оперативніше реагувати на зміни в економічному середовищі, швидше передавати необхідну інформацію, а також підвищувати продуктивність господарюючого суб'єкта. Це дозволяє невеликим підприємствам на рівні конкурувати з великими корпораціями. Через стрімке зниження інформаційних і комунікаційних витрат для невеликих підприємств з'являється можливість об'єднуватись у мережі зі своїми постачальниками і замовниками. У такий спосіб вони можуть гнучко реагувати на ринкові зміни. Саме швидкість реагування на потреби споживачів, зовнішні та внутрішні потрясіння стає основним критерієм конкурентоспроможності. Все це призводить до кризи великої корпорації, головна проблема якої - відсутність гнучкої системи виробництва. Проте не можна говорити, що великі корпорації зникнуть з економічного простору, скоріше утвориться модель, де існуватимуть поряд, з одного боку, спеціалізовані «нішеві» компанії, а з іншого – горизонтально інтегровані великі підприємства. Таким чином, мережева економіка є певною характеристикою нового суспільного ладу, де при задоволенні життєво необхідних потреб людини все більшим попитом користуються диференційовані товари й послуги, вироблені різними дрібними підприємствами, інтенсифікується розвиток інформаційних технологій та людського капіталу.

Підсумовуючи все вище сказане, можна зробити висновок, що світова економіка перебуває нині у переломній фазі, значення якої сягає промислових революцій попередніх століть. Індустріальна економіка входить до нового етапу розвитку, для якого визначальним є виробництво, обробка і поширення інформації. Дивлячись з якої точки зору аналізується даний процес, доцільно говорити про становлення інформаційної економіки, постіндустріальної чи мережевої. Проте об'єднує їх всіх інформація, яка розглядається як нове економічне благо, що має низку властивостей докорінно відмінних від властивостей традиційних економічних систем, що передбачає докорінну зміну ринкових та конкурентних структур, а отже й інституційних правил ринкової економіки.

Література

1. Іноземцев В. Парадокси постіндустріальної економіки. – Щоденна львівська газета «Поступ». - № 89 (533), 23 травня 2000 року.
2. Савельєв Є., Куриляк В. Нова економіка: мода чи єдиний шанс для нової країни. – Газета «Дзеркало тижня». - № 12 (387), 29 березня — 5 квітня 2002.
3. Клодт Х. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки. – К.: 2006. – 304 с.
4. Manuel Castells. Materials for an Exploratory Theory of the Network Society. - British Journal of Sociology.- vol. 51, nr 1. - Special Millennium Issue, 2000. - p. 15.
5. Федулова Л.І. Концептуальні засади економіки знань. – Науково-теоретичний журнал «Економічна теорія». - № 3, 2008. – с. 37-59.
6. Гальчинський А. С. Трансринкові трансформації. – Науково-теоретичний журнал «Економічна теорія». - № 1, 2007. - с.28-36.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Осецьким В.Л. 25.10.08

Надійшло до редакції
11.11.08

УДК. 330. 1

Мішин Ю.Р.

**СОЦІАЛЬНА СПРАВЕДЛИВІСТЬ І СОЦІАЛЬНЕ
ПАРТНЕРСТВО В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ**

В умовах динамізації процесу соціалізації економіки на національному та наднаціональному рівні виникає необхідність формування нової парадигми дослідження закономірностей, факторів що впливають на функціонування економічної та господарської систем. Серед факторів, забезпечуючих конкурентні переваги національних економік в сучасних умовах особливе місце посідає соціальна справедливість і соціальне партнерство.

In the conditions of dynamic process of socialization in economy there is the necessity to form a new research paradigm of conformities to the law at national and international level, considering factors that affect functioning of economic systems. Among such factors are social justice and social partnership

Аналіз особливостей сучасних підходів до розуміння суті змін, що відбуваються у закономірностях та механізмах функціонування світової економіки, беззаперечно свідчить про те, що зростання, яке не супроводжується покращенням становища більшості населення, інвестиціями у людський капітал та ліквідацією бідності, не розглядаються більше як Розвиток з великої літери, оскільки воно залишає осторонь більшу частину населення та здійснюється за його рахунок.

Шведський економіст Г. Мюрдаль у своїй трьохтомній праці «Азійська драма: дослідження бідності народів» (1968р.) головними причинами економічної відсталості країн, що розвиваються вважає навіть не господарську систему традиційного типу, а насамперед, колосальну глибину нерівності у суспільстві, що заважає проведенню справжніх системних реформ, оскільки не забезпечує ефективних мотивів і мотивації до продуктивної праці. Тому розвиток, на його думку, слід розуміти як підвищення ступеня задоволення основних потреб усіх членів суспільства.

Лауреат нобелівської премії Т. Шульц в роботі «Інвестиції в людей: економіка якості населення» (1981р.) обґрунтував тезу згідно з якою інвестиції у людський капітал, зростання цінності людської праці стають у сучасних умовах найважливішими факторами перетворення економіки, модернізації економічних та юридичних інститутів [1, с. 133-137].

Основними суспільними реформами вияву та реалізації взаємодії ринкових і соціальних законів на макрорівні виступають такі інститути та інструменти, як соціальна справедливість (різні рівні її досягнення), соціалізація економіки, котра виявляється у трансформації стратегічних цілей розвитку, структури метасистеми, її оптимізації, появі нових пріоритетів і домінуючих елементів, нових інститутів, які забезпечують функціонування та реалізацію соціальних зв'язків в економічній сфері (зокрема таких як: соціальна ринкова економіка, соціальний капітал, соціальна конкуренція, середній клас), тощо.

Дедалі більшого масштабу набуває розуміння необхідності формування нової якості соціальних зв'язків, у механізмі реалізації яких традиційні економічні стимули виступають одним із багатьох (не завжди визначним) елементів. Думка Дж. Бюкенена щодо необхідності конституційної революції у забезпеченні такої якості є своєчасною реакцією на цю потребу, але водночас вона фактично виступає лише констатацією

об'єктивного зростання потреби у соціальній справедливості з боку усіх основних суб'єктів економічного життя, усіх членів суспільства.

Будь-який працівник, найманий працівник, підприємець перетворюються сьогодні на одне ціле у своїй багатоступінчистості: працівник, громадянин, власник домашнього господарства, виборець не розрізняються більше у часі (робочий – неробочий час), у просторі: робоче місце – оселя; у соціальному стані: самодостатній, поважаючий себе громадянин, спеціаліст, фахівець, бізнесмен, власник капіталу. «Міжсистемні стратові оболонки розриваються гнучким динамізмом нового технологічного способу виробництва; економічні, громадянські, соціальні та інші ролі не граються більше у різних театрах (сферах суспільного життя), більшість висококваліфікованих працівників не погоджуються на ролі статистів, абстрактних представників електорату, маленьких, пересічних та ін. Вони так чи інакше хочуть брати безпосередню й активну участь у створенні продукту, в управлінні його рухом на усіх стадіях його життєвого циклу, у формуванні цілей розвитку, у контролі за їх реалізацією, хочуть, щоб їхню думку враховували не лише за обіднім столом» [2, с. 39-40].

Там, де такі відносини ще не сформовані або не почали формуватися, де зберігається консерватизм старих інститутів влади та механізмів їх реалізації, динаміка соціально-економічних процесів уповільнюється, умови праці та життя погіршуються, конкурентоспроможність працівника, бізнесу, країни послаблюється.

На сучасному етапі розвитку ринкового господарства головним цілісним арбітражним механізмом, здатним забезпечувати рівновагу та розвиток системи відносин індивід-суспільство може виступати соціальна держава, де створюються умови для реалізації взаємозв'язків і взаємозалежностей ринкових економічних та соціальних законів в інтересах кожного члена суспільства.

Одним із визначних внутрішніх факторів формування сучасної соціальної системи, соціальних зв'язків між суб'єктами економічної діяльності, агентами суспільних відносин на усіх рівнях: індивід-група-суспільство, є потреба у соціальній справедливості, соціальній підтримці, соціальному захисті. У несформованих перехідних суспільствах, таких, як, наприклад Україна, ці потреби помітно найбільш виразно. Така потреба народилася, мабуть, разом із народженням людини як члену колективу, суспільства, сім'ї, тобто із появою соціальних зв'язків. Однак і сьогодні «категорії справедливості, на жаль, не досить добре визначені і різні люди можуть мати погляди на справедливість, що не збігаються» [3, с. 240].

На наш погляд, соціальна справедливість – це визначний синтетичний принцип та інститут функціонування будь-якої соціальної системи, хоча поле його прояву неоднакове для різних верств того чи іншого суспільства. Воно залежить від рівня сформованості такого суспільства, його соціальної організації, пов'язаною з рівнем розвитку економічної та господарської систем. Наприклад, у стародавній Греції поле дії принципу соціальної справедливості стосувалася лише вільних громадян. У середні віки принципи соціальної справедливості були різними для феодалів та кріпаків. У процесі формування капіталістичного суспільства – для класу власників та найманих працівників і селян.

Двадцяте століття, особливо остання його третина, своїм рівням розвитку викликала потребу формування одного критерію щодо визначення принципу справедливості для всіх членів суспільства. Це зумовлюється тим, що у сучасних умовах ідеали демократичного правового устрою суспільства, гуманізація економічних відносин, потреби забезпечення вільного, незалежного та забезпеченого існування людини набувають пріоритетного значення, стають головними критеріями прогресу, оскільки вперше в історії отримують достатню і стабільну матеріальну основу у вигляді якісного нового рівня розвитку всіх

складових елементів продуктивних сил, масового усвідомлення незамінності та важливості для досягнення економічних цілей розвитку будь-якого фактора виробництва, але, насамперед, людини з її здібностями до творчої праці.

У німецькій науковій літературі соціальну справедливість визначають як поняття, що залежить від системи суспільного устрою та використовується в економічній теорії для характеристики розподілу продукту праці або доходу. Критеріями соціальної справедливості у рамках ринкового господарства вважають розподіл продукту або доходу у відповідності:

1) із внеском кожного при урахуванні не тільки праці, а й інших виробничих факторів – землі, капіталу;

2) із необхідністю забезпечення гідного рівня існування всім громадянам, у тому числі і тим, які внаслідок об'єктивних обставин не можуть брати участь у вільних змаганнях на ринку праці [4, с. 59-60].

Принцип соціальної справедливості відіграє важливу роль у соціальній політиці, здійснюваній у системі соціального ринкового господарства та спрямованій на пом'якшення протиріч між суспільними групами з різними рівнями доходів, а також між основною частиною суспільства та особами, що потребують соціального захисту (пенсіонери, інваліди, молодь, що навчається, багатодітні сім'ї та інші).

Уже сьогодні можна говорити про те, що соціальний бік людської діяльності, тобто прагнення соціальної справедливості для бізнесмена, найманого працівника та інших, виступає найпотужнішим мотивом цієї діяльності. Саме мотивація досягнення, соціальна справедливість, виражена у соціальній оцінці дій та результатів праці будь-якого суб'єкта з боку суспільства, сім'ї, фірми, соціальної групи або прошарку, окремої людини виступає найпотужнішим мотивом діяльності, хоча, безперечно, грошова або матеріальна база соціальних зв'язків, заохочення до праці зберігає свою силу і виступає необхідною базою створення умов для реалізації принципів соціальної справедливості, соціального розвитку взагалі, особливо в умовах трансформаційних посткомуністичних суспільств. [2, с. 45].

Додержання принципів соціальної справедливості забезпечує гармонізацію інтересів та мотивів до співпраці більшості основних суб'єктів економічної діяльності через систему соціального партнерства як інституту, інструмента та форми функціонування і розвитку виробничих відносин у соціалізованій економіці.

Виникненню соціального партнерства передують такі принципові зміни у суспільстві, які створюють не лише потребу, а й можливість, доцільність використання цього інституту, забезпечують умови його ефективного використання, перспективи його розвитку, тощо. Поза такими змінами використання інструментів соціального партнерства неможливе чи обмежене та спорадичне – ні рівні окремих фірм, підприємств, організацій. За наявності системних змін в економічній, правовій, соціальній системах воно необхідне, оскільки є однією із форм організацій принципів економічної свободи, можливостей інтелектуального капіталу та власності на цей капітал, соціальної конкуренції, мотивації до праці, демократизації суспільства, що, власне, й забезпечує у сучасних умовах можливість позитивного довгострокового його розвитку на якісно новій, порівняно із попереднім періодом, основі.

Головною функцією соціального партнерства є, на наш погляд, забезпечення у взаємозв'язку з іншими економічними, соціальними інститутами не тільки позитивної динаміки мотивації до праці, а й рівноважного стану суспільства на принципах економічної свободи, соціальної справедливості, громадянського суспільства, нової якості економічного зростання в умовах виникнення об'єктивної потреби у суспільних діях усіх

основних суб'єктів господарської діяльності, отже в умовах появи інтересу до пошуку форм і механізмів узгодження, координації, спрямування цих дій спільними зусиллями.

Таке визначення головної функції соціального партнерства дозволяє нам розглядати систему соціального партнерства як багатоступеневу, різнопланову, таку, що не обмежується лише проблемами «зарплати, доходів, умов праці, соціальних пільг і компенсації тощо», які деякі дослідники вважають «предметами соціального партнерства» [4, с. 50]. Тому ми пропонуємо погляд на соціальне партнерство не як певне обмежене поле соціально-трудових відносин, що замикає їх для найманих працівників на мікрорівні.

Соціальне партнерство може і має існувати навіть не просто на макрорівні, а на рівні суспільства, де воно може проявлятися у партнерських відносинах між державою та народом, різними його верствами та соціальними групами, що передбачає існування відкритого громадянського суспільства, цивілізованих форм функціонування системи, економічних відносин.

Існування соціального партнерства на рівні суспільства характеризує вищу форму пізнання суті об'єктивних економічних та соціальних можливостей та механізмів реалізації їх вимог у масштабі держави. Це проявляється відповідно до мінімальних потреб людини - члена суспільства та можливостей їх задоволення, тобто забезпечення оптимальних соціальних стандартів, наприклад: мінімальна заробітна плата не менша за вартість мінімального споживчого кошика, наявність вільних робочих місць, можливостей навчання, лікування, забезпечення гідної людини старості і т.п.

Негативний характер формування віртуальної або квазисистеми соціального партнерства в Україні особливо помітний на тлі існуючого вже практичного, до того ж позитивного, досвіду становлення такого інституту функціонування економічних відносин у багатьох країнах Європи [5, с. 30-40]. Цей досвід може бути використаним за однієї умови: коли об'єктивні потреби розвитку зроблять такий процес неминучим, коли інтереси державних чиновників перестануть бути замкненими усередину групи, тобто стануть не лише корпоративними, а й відкриються у зовнішнє середовище.

Самоусунення на значний час владних структур України, керівництва масових профспілок від проблеми визначення суті та механізмів становлення нової системи економічних і соціальних відносин призвело до хаотичного, але водночас керованого знищення системи відносин, які існували до початку трансформаційних процесів в умовах незалежності. Такі обставини позбавили трудящих їх сталого місця у соціальній структурі, зруйнували звичні світоглядні процеси до розуміння суті та змісту своїх стратегічних інтересів, механізмів та інструментів їх забезпечення. Це, своєю чергою, сприяло ігноруванню принципу соціальної справедливості, під час формування нових відносин власності, позбавило трудящих багатьох можливостей із самого початку системної трансформації суспільства, економічних відносин, стати її рівноправним учасником (тобто суб'єктом) та партнером інших суб'єктів, які очолили та орієнтували об'єктивно необхідні зміни у своїх інтересах. За цих умов спрямованість, стандарти цілі та рівень соціального партнерства, природно визначаються не працівниками і часто-густо не в інтересах найманих працівників, більшості людей праці.

Такі тенденції не тільки стримують, але й спотворюють суть, принципи, спрямованість та можливості становлення і розвитку системи соціального партнерства в Україні. Насамперед формування такої системи відбувається в основному згори, шляхом видання певних указів, постанов, розпоряджень без ініціативи найманих працівників, громадських організацій. Відповідно й суть, зміст та якість становлення системи соціального партнерства не відповідає справжнім потребам економіки і суспільства.

За умов, що склалися внаслідок хаосу (значною мірою організованого) перших років трансформації, реальним шляхом до створення життєздатної економічної системи соціального партнерства як системи участі трудящих у формуванні та розвитку економічних, господарських, соціальних відносин та системи соціального захисту значної частини населення країни може бути лише складний шлях формування державної політики, адекватної потребам та перспективам постіндустріального суспільства, а не короткостроковим інтересам окремих фінансово-промислових та олігархічних груп. Це має бути політика збереження людського капіталу, підтримка та регулювання тенденцій становлення і розвитку соціального капіталу, виражена активна позиція та політика законодавчої і виконавчої влади щодо формування в країні середнього класу.

Література

1. Нуреев Р. Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. – 2000. – №6
2. Зайцев Ю. К. Соціалізація економіки України та система трансформації суспільства. К.: КНЕУ, 2002
3. Стеглиц Дж. Економіка государственного сектора. М.: МГУ, 1997
4. Васина Л. В. Социальное рыночное хозяйство: Словарь терминов. – М.: ИНФРА-М, 1997
5. Гуляев В. Інформація в системі соціального партнерства//Україна:аспекти праці –2000. – №7. – с. 50

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., професором Задосю А.О. 7.11. 08*

*Надійшло до редакції
15.11.08*

УДК 339.543

Олексієнко Р.Ю.

ОСНОВНІ ФОРМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІДНОСИН І ПРАВ ВЛАСНОСТІ СУБ'ЄКТІВ У СФЕРІ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗЕД

У статті подається нова класифікація основних форм трансформації відносин і прав власності суб'єктів ЗЕД та розглядаються їх особливості в процесі митного регулювання ЗЕД.

At the article new classification of the general transformation forms of foreign activity subjects property relations and rights is given; and their peculiarities in foreign activity customs regulation process are examined.

Як відомо, під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єкти-учасники даного процесу орієнтуються на власні цілі, плани, вподобання. У цьому напрямі вони є відносно вільні у своїх діях. Хоча у торговому процесі беруть участь різноманітні суб'єкти, які можуть мати за мету досягнення власної користі від зовнішньоекономічної діяльності різного роду шляхами, в тому числі, не завжди вигідними для держави. Тому особливого значення набувають питання регулювання зовнішньоекономічної сфери з боку держави.

Звичайно, щодо питання фактичного перетину товарними та іншими матеріальними об'єктами державного кордону і реального розпорядження ними на митній території держава має власні погляди. Вони зводяться до того, що митні процедури регулюють механізм та відповідно можуть змінювати систему відносин і прав власності суб'єктів ЗЕД на товари та інші матеріальні об'єкти, а також призводити до трансформації відносин власності під час виконання даними суб'єктами митних процедур.

На нашу думку, в наукових працях вітчизняних та зарубіжних дослідників, як правило, досить широко розглядаються питання зовнішньоекономічної діяльності, функціонування митних інститутів як суб'єктів державного регулювання зовнішньоекономічних операцій учасників ЗЕД. Так, можна виділити праці, зокрема таких українських науковців, як: Базилук Я.Б., Власюк О.С., Геєць В.М., Гребельник О.П., Жаліло Я.А., Кириченко О.А., Козак Ю.Г., Кредісов А.І., Михасюк І.Р., Пирожков С.І., Рум'янцев А.П., Філіпенко А.С., Шнирков О.І. та ін.

Проте необхідно зазначити, що серед сучасних наукових досліджень питання трансформації відносин і прав власності суб'єктів ЗЕД у розрізі здійснення зовнішньоекономічної діяльності фактично майже не розглядається.

Метою даної статті є виявлення та аналіз основних форм трансформації системи відносин та прав власності суб'єктів ЗЕД у процесі митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Структура інституцій, які регулюють зовнішньоекономічну сферу, і в економічно розвинутих країнах, і в країнах, що розвиваються, приблизно однакова. До неї, як правило, входять кабінет міністрів, міністерство зовнішньої торгівлі або зовнішньоекономічних зв'язків, митні органи (управління), центральний банк, експортно-імпортний банк, центральне статистичне управління (міністерство), міністерство закордонних справ, податкові відомства [6; С. 40-43].

Очевидно, що основними цілями організації та існування ефективної системи регулювання ЗЕД в Україні мають бути: захист економічних інтересів держави та інтересів суб'єктів ЗЕД; забезпечення збалансованості економіки та рівноваги внутрішнього ринку; створення найбільш сприятливих умов для інтеграції економіки

України з системою світового поділу праці; стимулювання прогресивних структурних змін в економіці; заохочення конкуренції та ліквідація монополізму у сфері зовнішньоекономічної діяльності [7; С. 48]. Виходячи з даних цілей, держава через власні органи законодавчої та виконавчої влади повинна забезпечити дотримання всіма учасниками зовнішньоекономічної діяльності установлених норм, принципів, підходів, що сприятимуть досягненню і підтриманню оптимального рівня загального економічного клімату.

Суб'єкт, що мав у своїй власності чи одержав у процесі зовнішньоекономічної діяльності у власність кошти, майно, майнові і немайнові права тощо, звичайно, може володіти, користуватися і розпоряджатися ними за своїм розсудом, наприклад, використовувати належні йому матеріальні цінності для підприємницької діяльності всередині країни чи працюючи з зовнішніми контрагентами. Проте, зокрема щодо даної можливості у зовнішньоекономічному просторі, можуть виникати певні обмеження. Так, у деяких випадках, передбачених законодавчими актами України, майно може бути безоплатно передано у власність держави або примусово вилучено у власника за рішенням суду чи іншого компетентного органу як санкція за вчинення правопорушення [1].

Тому ми вважаємо за доцільне виділити чотири окремі форми процесу трансформації прав власності суб'єктів ЗЕД при митному регулюванні зовнішньоекономічної діяльності. Раніше подібна класифікація в розрізі даного питання не застосовувалася. Такими формами, на нашу думку, є добровільна, умовно-добровільна, умовно-примусова та примусова трансформація прав власності в зовнішньоекономічному просторі. Дещо спрощена схема співіснування усіх цих чотирьох форм трансформації прав власності в загальній системі відносин власності між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності представлена на рис. 1.

«Добровільна трансформація» відносин власності щодо матеріальних об'єктів, задіяних у зовнішньоекономічній діяльності, передбачає остаточну втрату суб'єктом ЗЕД як попереднім власником усіх відповідних прав власності внаслідок його власного бажання без стороннього примусу з боку виконавчих органів державної влади (митні інститути, прикордонна служба, правоохоронні органи та інші державні контролюючі суб'єкти). Тобто дана форма зміни власника не стосується будь-яких порушень суб'єктом ЗЕД встановлених вимог ведення зовнішньоекономічної діяльності у розрізі взаємодії з митними та іншими органами, контролюючими зовнішньоекономічний процес.

Здебільшого, подібна ситуація може виникати під час здійснення митних формальностей у результаті усвідомлення суб'єктом ЗЕД: недоцільності, не вигідності, непереборних ускладнень у разі подальшого проходження митних процедур; понесення значних для суб'єкта витрат на транспортування даних об'єктів у зворотному напрямі до початкового місця відправлення; неможливості вигідно реалізувати власне право на відчуження цих матеріальних об'єктів; необхідність додаткових незапланованих грошових витрат у великих розмірах, неприйнятних для суб'єкта тощо.

Основними формами вільної трансформації учасником ЗЕД права власності на об'єкти, що перетинають митний кордон, будемо вважати:

а) зарахування майна та інших матеріальних об'єктів унаслідок певних обставин у категорію «без власника»;

б) використання митного режиму «Відмова на користь держави» (свідома передача майна державі);

в) звернення суб'єктом ЗЕД до застосування митного режиму «Знищення або руйнування» (непримусове фізичне позбавлення від об'єктів власності).

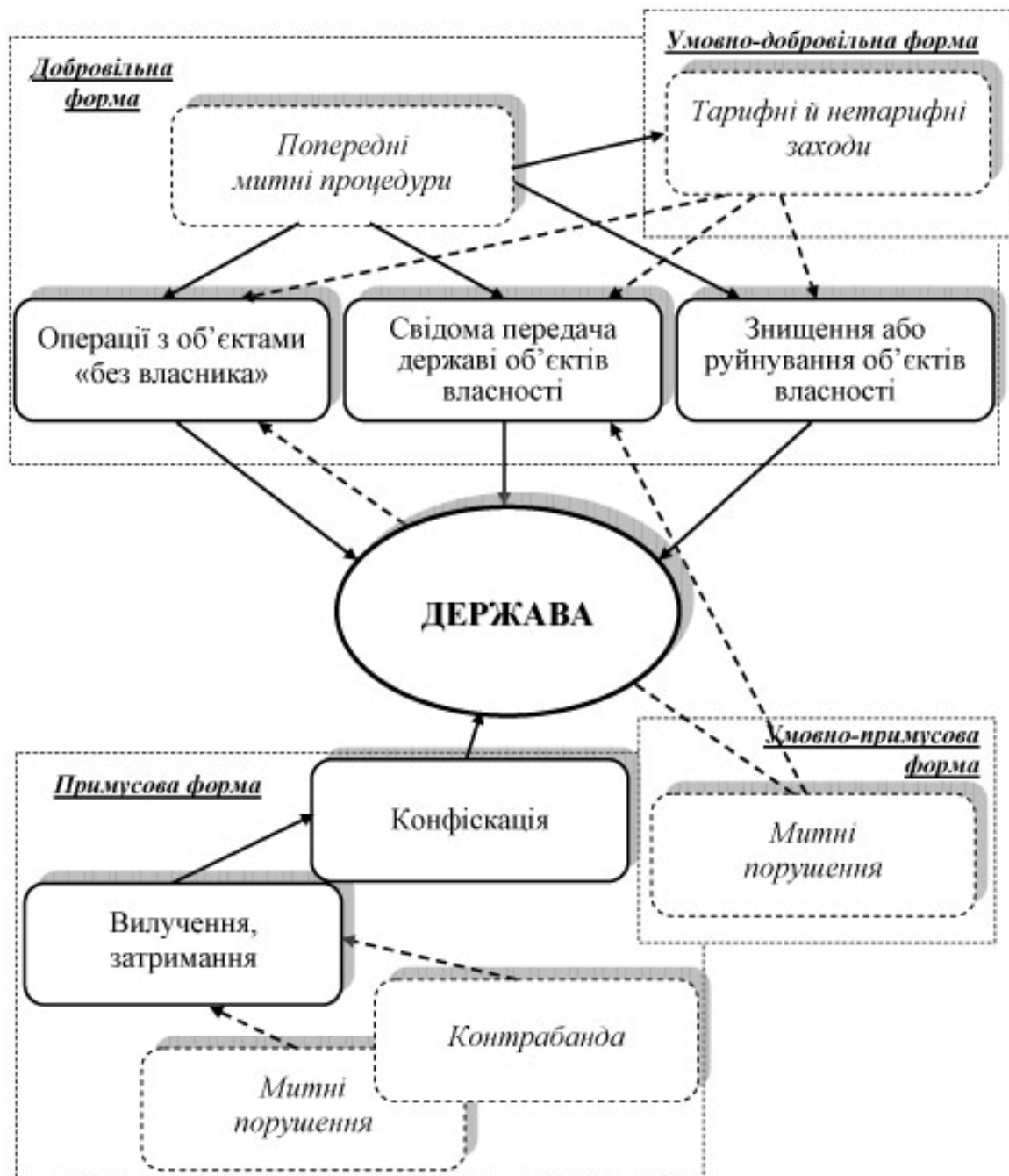


Рис. 1. Можливі форми трансформації елементів відносин власності суб'єктів ЗЕД при митному регулюванні.

На практиці можна стверджувати про практично повну змістовну відповідність економічної категорії «матеріальні об'єкти без власника» юридичній категорії «безхазяйне майно». Взагалі до категорії «безхазяйне майно», згідно з чинним законодавством України, можуть бути віднесені матеріальні об'єкти (майно, товари й інші матеріальні цінності), що не мають власника або власник яких невідомий [2, ст. 335].

Найбільш розповсюдженими у митній практиці варіантами отримання державою у власність безхазяйного майна можна вважати ситуації, коли з тих чи інших причин об'єкти, задіяні у зовнішньоекономічному русі, не цікавлять їх справжнього, реального суб'єкта-власника, особа якого навіть не може бути виявлена. Тобто власник товарів, транспортних засобів чи інших матеріальних цінностей невідомий митним інститутам.

Таким чином, майно може вважатися безхазяйним, або відноситися до категорії «без власника», якщо наявний факт відсутності реального власника. Подібна ситуація може виникнути, зокрема, внаслідок смерті, недієздатності або зникнення суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності – власника відповідних товарів та майна, – за умови, якщо спадкоємець не претендує на дані матеріальні об'єкти власності, чи небажання суб'єкта з'являтися для з'ясування прав власності на об'єкти під митним контролем тощо.

Можливістю для суб'єкта ЗЕД щодо застосування добровільної форми трансформації своїх прав власності в загальній системі відносин власності можна також вважати декларування матеріальних об'єктів власності до митного режиму «Відмова на користь держави».

Необхідно відмітити, що застосування митного режиму «Відмова на користь держави» поширюється на товари, що перебувають під митним контролем на митній території України, від яких власник відмовився на користь держави без будь-яких умов на свою користь [3, п. 1.1]. При цьому митне оформлення товарів, що ввезені на митну територію й перебувають під митним контролем, у митному режимі відмови на користь держави здійснюється без справляння податків, зборів та без застосування заходів нетарифного регулювання [4, п. 2.4].

Очевидно, що дана можливість значно зменшує фінансовий тягар для учасника ЗЕД. Проте, даний суб'єкт внаслідок використання митного режиму відмови на користь держави автоматично за власним бажанням «без будь-яких умов на свою користь» позбавляється усіх своїх прав власності стосовно відповідних матеріальних об'єктів, щодо яких застосовано вищезгаданий режим. Отже, фактично маємо повноцінний приклад добровільної форми трансформації прав та відносин власності суб'єктів у площині зовнішньоекономічної діяльності.

Ще одну додаткову альтернативу для суб'єкта ЗЕД щодо добровільної трансформації та відмови від своїх прав власності надає існування у практиці зовнішньоекономічної діяльності можливості використання митного режиму «Знищення або руйнування». Відповідно до даного митного режиму товари, ввезені на митну територію України, знищуються під митним контролем чи приводяться у стан, який виключає їх використання, без справляння податків, установлених на імпорт, а також без застосування заходів нетарифного регулювання до товарів, що знищуються або руйнуються [1, ст. 243]. Під операціями зі знищення та руйнування товарів розуміють механічну, фізико-хімічну, біологічну або іншу обробку, яка унеможлиблює відновлення товару чи використання його окремих частин, вузлів і агрегатів за призначенням; спалення, захоронення в спеціально визначених місцях [5, п. 1.2].

Можна відмітити, що митний режим «Знищення або руйнування» передбачає добровільну з боку суб'єкта ЗЕД остаточну трансформацію його відносин власності у напрямі усвідомленої поступової відмови від належних йому прав володіння, використання, управління тощо, з метою позбавлення від подальших додаткових небажаних витрат.

«Примусова трансформація» прав власності (рис. 1), як форма зміни системи відносин і прав власника у зовнішньому економічному просторі, щільно пов'язана із застосуванням «каральних» санкцій з боку митних інститутів та інших виконавчих органів

державної влади щодо суб'єктів ЗЕД, які порушили встановлений порядок переміщення матеріальних об'єктів через державний митний кордон. Тобто у даному випадку мова йде про зміни у системі відносин власності, які відбуваються незалежно від бажання суб'єкта ЗЕД, що допустив відповідні економічні, організаційні чи іншого роду порушення.

Серед таких примусових заходів у розпорядженні митних інститутів є декілька можливостей. Вони розрізняються поміж собою ступенем значущості й тривалістю санкцій.

Найменш «болісним» для суб'єкта ЗЕД можна вважати його адміністративне затримання та затримання матеріальних об'єктів власності як предметів можливого порушення встановленого порядку перетину державного митного кордону.

Окрім цього, у держави є можливість повністю трансформувати систему відносин власності з точки зору остаточного переходу від даного суб'єкта до держави прав власності на відповідні матеріальні об'єкти порушення митних правил. Таку можливість державі надає покарання суб'єкта ЗЕД у вигляді застосування конфіскації.

Конфіскація являє собою позбавлення права власності на майно за рішенням суду [2, ст. 354]. При цьому суб'єкт позбавляється, а держава отримує всю сукупність елементів прав власності, тобто можливість володіти та управляти даними матеріальними об'єктами, використовувати їх з метою задоволення своїх потреб, отримувати дохід як результат використання вищезазначеного майна, а також можливість реалізовувати інші складові елементи системи відносин власності на свій розсуд.

Існує певна закономірність, коли потенційні економічні санкції у вигляді штрафів у значних розмірах можуть викликати у суб'єктів ЗЕД – майбутніх порушників – бажання відмовитися від даних матеріальних об'єктів власності на користь держави чи позбавитися їх ще до моменту відкриття адміністративної справи за фактом порушення. У даному випадку можна казати про «добровільну» відмову суб'єкта ЗЕД від своїх прав власності, викликану в той же час можливим «примусом» з боку держави.

Таким чином, подібні ситуації можна віднести до нової форми зміни структури прав суб'єкта-власника, так званої «умовно-примусової трансформації» відносин власності (рис. 1). Іншими словами, контролюючі органи державної влади в особі представників митних, прикордонних, правоохоронних та інших інститутів безпосередньо не чинять фактичного тиску, примусу на суб'єкта ЗЕД у вигляді затримання, вилучення та конфіскації матеріальних об'єктів власності. Проте, внаслідок існуючих потенційних економічних, адміністративних та інших санкцій за сплановане заздалегідь порушення, дані несприятливі обставини змушують, підштовхують суб'єкта-порушника до відмови від своїх прав власності на відповідні товарні та інші матеріальні цінності.

Також необхідно відмітити, що окрім значних економічних, адміністративних та правових санкцій, що можуть бути викликані неправомірним, незаконним переміщенням через державний митний кордон різноманітних матеріальних об'єктів власності, існують ще й інші обставини, які підштовхують суб'єкта ЗЕД до трансформації належної йому системи відносин власності. Йдеться про цілком законні шляхи перетину державного митного кордону. За таких умов у дію включаються так звані тарифні й нетарифні чинники.

У таких випадках можна казати, що має місце «умовно-добровільна форма трансформації» відносин власності (рис. 1), коли суб'єкта ЗЕД прямо не змушують, але об'єктивно підштовхують відмовитися від своїх прав власності певні не пов'язані з порушенням митних правил обставини (організаційні та інші ускладнення нетарифного характеру, зміна рівня митної вартості або коду товару), а не засоби покарання та дозволеного примусу з боку митних інститутів чи інших виконавчих органів державної

влади, відповідальних за контроль за правильністю переміщення товарів й інших матеріальних об'єктів власності через державний митний кордон.

Таким чином, до моменту надходження певних матеріальних об'єктів до державного митного кордону право власності на дані об'єкти повністю належить окремим учасникам ЗЕД. Проте, під час проходження митного кордону права можуть змінюватися. Певна сукупність прав розпорядження об'єктами власності може переходити до митних органів держави, кордон якої вони перетинають. Йдеться про можливість вирішення подальшої долі відповідних об'єктів власності у розрізі дозволу чи заборони їхнього ввезення до країни імпорту. Тобто на цій стадії можуть виникнути передумови, які обмежать або ускладнять право законного власника вільно розпоряджатися відповідними матеріальними об'єктами.

Окрім того, якщо порушення виявиться достатнім для застосування затримання або вилучення відповідних об'єктів власності, то у такому разі можна казати про перехід до держави права володіння і розпорядження відповідними об'єктами власності до моменту розгляду даної ситуації і винесення певного рішення з боку судових органів.

Література

1. Митний кодекс України від 11.07.2002 № 92-IV. – <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. – <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Наказ Державної митної служби України від 24.12.2003 № 906 «Про затвердження Порядку застосування митного режиму відмови на користь держави до товарів, що перебувають під митним контролем». – <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Постанова Кабінету міністрів України від 17.12.2003 № 1955 «Деякі питання відмови на користь держави від товарів, що перебувають під митним контролем». – <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Наказ Державної митної служби України від 24.12.2003 № 905 «Про затвердження Порядку застосування митного режиму знищення або руйнування до товарів, що перебувають під митним контролем». – <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник: 2-ге вид., випр. і доп./ За заг. ред. А.І. Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
7. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., професором Петрунею Ю.Є. 18.12.2008*

*Надійшло до редакції
23.12.08*

УДК.338.242.4

Піхотіна Л. М.

ТЕОРЕТИЧНІ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ЇХ ПРАКТИЧНА РЕАЛІЗАЦІЯ У РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ СВІТУ

У статті досліджуються теоретичні моделі соціальної політики з точки зору взаємодії державних і ринкових регуляторів соціальних процесів, визнається специфіка їх практичної реалізації при розбудові соціальної сфери розвинутих країн світу.

In the article the theoretical models of social policy are probed from point of co-operation of state and market regulators of social processes, the specific of their practical realization is determined at forming of social sphere of the developed countries.

На сучасному етапі трансформаційних перетворень українського суспільства особливого значення набувають соціальні аспекти ринкових реформ. Перші кроки переходу до ринкової економіки виявились надто непередуманими і руйнівними для соціальної сфери. Ігнорування соціальних проблем привело до послаблення соціального імунітету, що виражається у зниженні рівня життя населення, різкій соціально-майновій диференціації, погіршенні стану здоров'я, падінні духовно-моральних якостей нації, пониження якісного рівня освітньо-наукового потенціалу тощо.

Натомість у розвинутих країнах світу, де, до речі, основним регулятором економічних процесів є ринок, економіка має чітко виражений соціальний характер. Це досягається за рахунок створення таких національних моделей регулювання, в яких вдало поєднано ринкові та державні механізми координації.

Метою даної статті є аналіз існуючих теоретичних моделей соціальної політики, дослідження загальних та особливих характеристик їх побудови, а також визначення специфіки їх практичної реалізації при розбудові соціальної сфери розвинутих країн світу.

Питання розвитку соціальної сфери, проблеми розподілу доходів, виробництва і надання соціальних благ, впливу освітньо-культурного і наукового факторів на економіку завжди перебували у колі наукових інтересів таких представників світової економік філософської думки, як М. Вебер, Дж. К. Гелбрейт, К. Маркс, Г. Мюрдаль, Р. Нозік, В. Ойкен, В. Парето, А. Пігу, Дж. Роулс, Дж. Стігліц, М. Родбарт, М. Фрідмен і Ф. фон Хайек.

Теоретичні напрацювання української та російської теорії у відношенні до функціонування національних моделей соціальної сфери представлені роботами Л. Абалкіна, Л. Безчасного, О. Білоруса, О. Бузгаліна, В. Гейця, С. Глазьева, А. Гриценка, В. Іноземцева, Е. Кочетова, В. Лагутіна, Е. Лібанової, І. Лукінова, І. Осадчої, Ю. Пахомова, І. Петрової, А. Чухно, які базуються на основі теоретичних побудов видатних представників західної науки і націлені на визначення національної специфіки у проведенні заходів соціально-економічної політики.

Однак, при існуванні значного доробку у даному напрямі, чимало питань ще залишаються дискусійними і невирішеними. Серед досліджень соціальної сфери найбільш поширеними є роботи, в яких акцентується увага на визначенні того, які зміни у розподілі фіксованого обсягу виробничих ресурсів можуть вважатися більш ефективними з точки зору досягнення суспільного добробуту і якими мають бути при цьому функції держави щодо підвищення ефективності розподілу ресурсів. Причому окремі автори провідну роль у досягненні даної мети відводять державному регулюванню, – інші ринковим механізмам саморегулювання.

Якщо проаналізувати найбільш розповсюджені теоретичні концепції соціальної політики, виходячи із механізмів регулювання соціальних проблем, то більшість теорій пов'язує досягнення економічної ефективності із ринком, а забезпечення справедливості – із державним регулюванням. В силу цього і питання щодо ідеологічних уподобань суспільства зводиться до дискусій навколо проблем: чи необхідно «більше ринку» або посилення «державного втручання» у соціальній сфері.

Прихильники ліберальної економіки, модель якої сформувалась на основі теоретичних концепцій неавстрійської школи (Ф. фон Хайек) і консерватизму (М. Фрідмен), вважають за необхідне побудову вільного конкурентного ринку, який визнається ефективним в силу того, що він заохочує самого удачливого і здібного індивіда.

Так, Ф. фон Хайек взагалі вважає поняття соціальної справедливості беззмисовним. Справедливість, на думку вченого, може бути тільки індивідуальною, а не соціальною, оскільки тільки людину можна вважати моральною істотою, яка наділена відповідальністю за свої вчинки і дії. Саме тому спонтанний порядок, який створюється ринком, є етично нейтральним. Натомість Ф. фон Хайек наголошує на розумінні справедливості з точки зору самого процесу поведінки, а не її кінцевих результатів. Тому якою б не виявилася структура розподілу доходів, її не можна розглядати як несправедливу, якщо вона породжена чесною конкурентною боротьбою.

Консервативна логіка ще більш категорична – зростання продуктивності, ефективності і випуску на основі сучасних технологій дозволяє суспільству розвиватися. Сам розвиток і економічне зростання зумовлені конкурентною боротьбою і ринковою організацією економіки. Нерівність тільки супроводжує даний процес і навіть, у певній мірі, його забезпечує. Таким чином, лібералізм передбачає нерівність доходів, яка стимулює ефективно використовувати ресурси праці, створюючи тим самим необхідну величину суспільного доходу, за рахунок перерозподілу якої можливості суспільної допомоги бідним значно розширюються.

Існує і протилежна точка зору, яка отримала назву «градулістської», згідно якої ринки вважаються неефективними і в силу цього вимагають державного регулювання. Щодо поглядів на роль держави у соціальній сфері, то вона представлена, з одного боку, лібертаріанськими теоріями Г. Спенсера, Р. Нозіка, А. Ренд, М. Родбарта, а з іншого – марксистськими, кейнсіанськими і інституціональними концепціями про необхідність перерозподілу суспільного доходу і створення «суспільства добробуту». Завданням держави, як його формують лібертаріанці, є забезпечення реалізації особистих прав громадян, гарантій рівності можливостей у використанні талантів і досягненні успіху. Рівність можливостей первинна по відношенню до рівності доходів. Як тільки встановлені правила гри, уряд не має підстав змінювати результати перерозподілу доходів.

Досвід показує, що у результаті функціонування економічних систем розвинутих країн сформувалися досить різні моделі соціальної політики, які, по суті, відображають вищенаведені теоретичні підходи до формування соціальної складової економічного розвитку і можуть бути зведеними до трьох основних типів. Перший – ліберальний. У ньому домінуючим є механізм ринку, а у випадку його нездатності виконати адекватним чином соціальні функції у гру вступають державні інститути. Однак їх соціальні заходи спрямовуються головним чином тим, хто не в змозі забезпечити своє існування на мінімальному рівні. Причому соціальні виплати незначні у розмірах з тим, щоб не підірвати економічні стимули до самостійного продукування доходів. Держава активно заохочує приватне забезпечення ринкових форм добробуту.

Другий тип політики отримав назву консервативно-корпоративного. В ньому система держави добробуту відіграє певну роль у забезпеченні соціального захисту населення. Однак, перерозподільчий ефект від її діяльності незначний і реалізується, в основному, за рахунок системи соціального страхування. Ця модель соціальної політики робить наголос на підтримці не знедолених, а економічно активних суб'єктів, які тимчасово втратили джерела до існування і можуть повернутися у виробництво.

Третя модель розглядає державну систему соціального добробуту у якості інтегрального інституту, який забезпечує соціальні послуги за межами ринку. Соціальний захист передбачає надання диференційованої матеріальної допомоги на рівні нормального життєвого стандарту. В цій моделі широко використовується державний перерозподіл економічних ресурсів від найбільш забезпечених груп до менш забезпечених.

Аналіз практики побудови таких моделей у розвинутих країнах показав, що ніде вони не були реалізованими у чистому вигляді. Впровадження однієї моделі з часом вимагало її заміни на іншу, більш ефективну. Так, повоєнний розвиток у більшості країн світу відбувався на основі активного державного втручання в економіку, яке було викликане необхідністю створення умов для економічного зростання, соціального захисту населення в умовах зубожіння та безробіття широких мас населення. Вся діяльність урядів розглядалася у плані того, як вона сприяє зростанню суспільного добробуту. Конкретно мова йшла про безкоштовність освіти і медичного обслуговування, субсидування житлового будівництва, соціального забезпечення людей похилого віку, інвалідів, надання матеріальної допомоги бідним.

Відзначаючи деякий прогрес в усуненні значної соціальної нерівності, автор ідеї державного регулювання Дж. М. Кейнс писав, що «є вічні соціальні і психологічні виправдання значної нерівності доходів і багатства, однак не для настільки великого розриву, який зберігається в теперішній час» [1, с.124]. Тому соціал-демократичні партії, які прийшли у той час до влади у більшості країн Європи, а також послідовники Нового курсу Франкліна Рузвельта у США, реалізовували дану стратегічну мету за рахунок створення державного сектора, збільшення частки національного доходу, яка перерозподілялась через бюджетну систему, активне використання бюджетних важелів макроекономічної стабілізації.

За даними журналу «Економіст», яким було проведено самостійне дослідження еволюції державної присутності в економіці країн-лідерів техногенної цивілізації у 1961-1980 рр., доля сукупних видатків держави у ВВП сімнадцяти розвинених країн зросла в середньому на 14,7% і досягла 42,6% в той час, коли у попередні двадцять три роки (за даними по тринадцяти країнам) вона зросла лише на 7,8 %, тобто з 20,7% до 28,5% [2,с.4]. Все це привело до створення розгалуженої системи соціального захисту населення, нарощування інвестицій у освіту і досягнення країнами високих темпів економічного зростання. Саме остання обставина зіграла визначальну роль у можливості реалізації державою відповідних функцій.

Модель державного регулювання, заснована на кейнсіанських рецептах управління макроекономічною ситуацією і реалізована у економічній політиці соціал-демократичних партій, могла оформитися і функціонувати тільки за умов наявності високих темпів зростання економіки, підвищення продуктивності праці і ефективності виробництва, яка досягалась при мінімальних витратах на енергетичні і сировинні ресурси. Швидке зростання національного доходу забезпечувало широку основу для значних масштабів його перерозподілу без втрат для зростання прибутку і накопичення капіталу. Однак подальші кроки урядів у напрямку забезпечення високих темпів соціального зростання ставали дедалі більш ризиковими: високі соціальні трансферти несли в собі загрозу

зниження якості людського капіталу як головного ресурсу сучасного виробництва, збільшення податків стимулювало спокус ухилення від їх сплати, у підприємців поступово слабшав стимул до новаторства.

Багато критиків надмірних державних витрат у якості головного аргументу вказували на той факт, що якщо практичне подвоєння видатків у індустріальних країнах з 1870 по 1960 роки (з 10,5% до майже 28% від ВВП) супроводжувалося суттєвим поліпшенням соціальних індикаторів (рівня освіченості, ступеня диференціації доходів, рівня освіти, тривалості життя тощо), то майже таке ж зростання державних витрат з 1960 р. по 1996 р. (з 27,9% до 45% від ВВП) супроводжувалося досить обмеженими результатами в соціальній сфері. У той же час, відволікання значних коштів державою і їх нераціональне використання, на переконання критиків, призвело до значного збитку економіці, що відобразилося на темпах економічного зростання. У 90-ті роки країни із значною часткою державних витрат (більше 50% від ВВП) мали практично такі ж показники соціального розвитку, як і країни із відносно меншими державними витратами (менше 40% від ВВП) [3, с.17].

У 70-80-ті роки новий виток розвитку НТР потребував зміни структури суспільного капіталу на користь працевзаощаджуючих технологій і капіталомісткого виробництва. Структурні кризи і екологічна ситуація вимагали ресурсозбереження і знижували норму прибутку, особливо у традиційних галузях. У таких умовах проблемою ставали вже самі виробничі потужності, ресурси, а не попит на них, як вважали прихильники кейнсіанства.

Структурна перебудова економіки, яку стали здійснювати уряди більшості європейських країн і США, позначилась новим явищем, як то поєднання інфляційних процесів із уповільненням темпів економічного зростання і масовим безробіттям (стагфляція). Економічний спад у поєднанні із зростанням числа безробітних значно загострив суперечності соціального розвитку: частка бюджетних виплат, що направлялась на допомогу по безробіттю, мала збільшуватися у той час, коли доходна частина державного бюджету в умовах спаду неухильно скорочувалася.

Разом з тим, зростаючі соціальні витрати держави як основа її регулюючого впливу на сукупний попит суттєво стримували стимули для нагромадження, заощаджень і запровадження нових технологій. Одночасно прискорені процеси інтернаціоналізації, поширення міжнародних монополій ставали серйозною перешкодою для ефективного функціонування національних систем державного регулювання, які, в свою чергу, все більшою мірою бюрократизувались. Надмірне навантаження на державний бюджет і низька ефективність державного господарювання посилювали інфляцію і сприяли зростанню державного боргу.

Отже, стало очевидним, що система державного впливу на економіку, заснована на кейнсіанських теоріях, потребує серйозної реконструкції. Наглядним прикладом переоцінки ролі держави у економічній і соціальній сфері стала «консервативна хвиля» кінця 1970-х – початку 1980-х років, коли у більшості найбільш розвинених країн світу (США, Великобританія, ФРН) до влади прийшли політичні сили, які виступили з лозунгами демонтажу деяких, на їхню думку, застарілих елементів державного регулювання. Зауважимо, що подібні вимоги намагалися реалізувати у даний період також і соціалістичні та соціал-демократичні партії в Іспанії, Франції та Греції.

Нова політика опиралася на принципи широкої приватизації та децентралізації ринкової економіки. Прихильники скорочення ролі держави (або навіть відмови від державного втручання) в економічній і соціальній сферах нерідко для обґрунтування своїх позицій розглядали «закон Парето», сутність якого полягає у залежності розподілу доходів від продуктивності економічного розвитку. В. Парето стверджував, що чим нижча

продуктивність в економічній сфері, тим більшою є різниця в доходах громадян, і навпаки.

Найбільш послідовними прихильниками В. Парето сьогодні виступають монетаристи, які наполягають на поверненні до вільної, нічим не обмеженої конкуренції та до нерегульованого ринку. При цьому вони прагнуть обґрунтувати ідею про необхідність суттєвого скорочення масштабів втручання держави в економіку, і, особливо, у соціальну сферу. Значне державне фінансування останньої консерватори вважають механізмом, що підриває ефективність ринкової економіки і суперечить базисним цінностям демократичного суспільства.

Отже, історичний досвід свідчить про те, що на сьогодні питання про оптимальні пропорції співвідношення механізмів ринку і державного регулювання у соціальній сфері, про межі коливань між ними, що не порушує цілісності системи, є досить складним і все ще далеким від вирішення. Як уявляється, оптимум співвідношення між державним і ринковим регулюванням – це, насамперед, теоретична абстракція, певне припущення про «ідеальний» стан механізмів економічного розвитку, досягнення якого практично не можливе. Одночасно, знання про таку теоретичну модель дозволяє розробляти більш дієві заходи щодо коригування траєкторії соціально-економічного розвитку у бік більш оптимальної.

Тому при здійсненні досліджень, націлених на формування національної моделі регулювання соціальної сфери слід враховувати умови, які склалися у кожний конкретний момент історичного розвитку країни, а також виходити із цілком закономірного хвилеподібного характеру розвитку механізмів координації. Останній проявляється у попереминому посиленні ролі свідомого управління соціальними процесами, що реалізується за рахунок державного регулювання, з одного боку, а з іншого – у переважній ринковій детермінації соціально-економічного розвитку. Такий еволюційний процес формування співвідношення між механізмами державного регулювання та механізмами саморегулювання можна вважати саме тією формою розвитку економічної системи, завдяки якій досягаються соціальні пріоритети.

Література

1. Кейнс Дж.М. Конец laissez-faire / В кн.: Истоки. Вып.3 / Редкол.: Я.И.Кузьминов, В.С.Автономов, О.И.Ананьин и др. – 2-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 512 с.
2. Ельянов А. Государство и развитие // МЭ и МО, 2003. – №1. – С. 4 –11.
3. Доклад о мировом развитии 1997 года. Государство в меняющемся мире. Пер. с англ. - М.: Издательство «Весь мир», 1997. – 384 с.

*Рекомендовано до публікації
проф.. Задосю А.О. 24.11.08*

*Надійшло до редакції
06.12.08*

УДК 347.23

Волошенюк Л.В., Алексєєнко Д.Д.

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА СИСТЕМУ ПРАВ ВЛАСНОСТІ

У статті розглянута еволюція поглядів на права власності. Обґрунтовуються можливості використання системи прав власності в умовах трансформаційної економіки з метою створення єдиного механізму регулювання прав власності.

The article deals with the evolution of views on property rights. It grounds the possibilities of using the system of property rights in transformational economy. The main aim of the system is to develop integrated mechanism of regulation.

Дослідження проблем власності завжди має високий рівень теоретичної та практичної актуальності. Ці дослідження розгортаються за певними напрямками. Одним із них є так звана теорія прав власності, яка оформилася в особливий розділ економічної теорії в 60-70-ті роки XX сторіччя. Розвиток теорії прав власності в даний час продовжується, вона набула ролі методологічної і загальнотеоретичної основи наступних напрямів економічного аналізу: економіки права, нової економічної історії, теорії економічних організацій та деяких інших.

Вважається, що у витоків теорії прав власності стояли відомі американські економісти – Р. Коуз і А. Алчіян. Серед тих, хто активно брав участь у її наступній розробці, можна назвати Й. Барцеля, Л. де Алессі, Г. Демсеца, М. Йенсена, Г.Еаламрези, У. Меклінга, Д. Норта, Р. Познера, С. Пейовича, О. Вільямсона, Є. Фаму, Є. Фьюрботна, С. Чена.

Дослідженнями системи прав власності на пострадянському просторі займається чимало фахівців, серед яких можна, зокрема, відзначити В. Будкіна [1], А.Гриценко [2], М. Дерябіна [3], Р. Капелюшнікова [5], І. Лазню [12], Р.Нурєєва [4], В. Рибалкіна [12].

Проблема прав власності набула актуальності у зв'язку з переходом держав з адміністративно-командної системою управління до змішаного типу економічної системи. В умовах трансформації необхідно було створити таку систему прав власності при якій домогосподарства, держава погоджуються на трансакційні витрати, що зазнають економічні суб'єкти під час легалізації прав власності.

Метою даної статті є дослідження процесу еволюції теорії прав власності в контексті можливостей використання системи прав власності в умовах трансформаційної економіки.

Своєрідність підходу теорії прав власності розкривається вже в розгорнутому визначенні її центрального поняття.

Система прав власності – це сукупність норм, що регулюють доступ до обмежених ресурсів. Вона санкціонується державою у формі законів і суспільством у вигляді звичаїв, моральних установок, релігійних заповідей тощо. Права власності охоплюють фізичні та юридичні об'єкти. Це свого роду "правила гри", які впорядковують відносини між окремими економічними суб'єктами.

З боку індивіда – це сукупність правомочностей на прийняття рішень з приводу того чи іншого ресурсу. Р. Коуз об'єднує ці правочини у так званий пучок власності, основними елементами якого є: право на виключення із доступу до ресурсу інших агентів; право на використання ресурсів; право на одержання доходу від ресурсів; право на передачу всіх попередніх повноважень.

Права власності розуміються як санкціоновані відносини поведінки між суб'єктами, що виникають у зв'язку з існуванням благ і стосуються їхнього використання. Ці відносини визначають норми поведінки з приводу благ, котрі будь-яка особа повинна

додержуватися у своїх взаємодіях з іншими людьми або ж нести витрати через їхнє недотримання.

Термін "благо" використовується в даному випадку для позначення усього, що приносить людині корисність або задоволення.

Таким чином, поняття прав власності в контексті даного підходу поширюється на всі обмежені блага.

Найважливішими моментами даного визначення є наступне:

- використання терміна «право власності», а не терміну «власність». Власністю є не ресурс самий по собі, а пучок (сукупність) або частина прав по використанню даного ресурсу;
- відносини власності – це відносини між людьми, а не відносини «людина - річ»;
- відносини власності виводяться з проблеми обмеженості (ресурсів);
- трактування прав власності носить всеохоплюючий характер, вбираючи в себе як матеріальні, так і нематеріалізовані об'єкти. Права власності фіксують позицію, можливості людини щодо використання обмежених ресурсів будь-якого роду;
- відносини власності розглядаються як санкціоновані суспільством права, але не обов'язково тільки державою;
- правам власності надається поведінкове значення – одні способи поведінки вони заохочують, інші обмежують, намагаються усунути;
- несанкціонована поведінка також залишається в сфері уваги теорії власності. Економічно її можна пояснити наступним чином: заборони й обмеження не усувають її, а діють як негативні стимули, збільшуючи пов'язані з нею витрати (у вигляді можливого покарання). А дотримання чи порушення санкціонованих норм поведінки перетворюються в акти раціонального економічного вибору.

Потрібно відзначити, що економічна теорія прав власності формувалася значною мірою під впливом англосаксонської правової традиції. На відміну від правових систем континентальної Європи, у яких під час і після буржуазних революцій пануючою стала ідея «абсолютного» права приватної власності, англійська правова система зберегла більшість інститутів феодального права. Наприклад, вона продовжувала вважати об'єктами власності як матеріальні речі, так і цінності зобов'язального характеру (нематеріалізовані блага), допускала можливість роздроблення права власності на якийсь об'єкт на часткові правомочності кількох осіб.

Таким чином, у даний момент можна виділити дві протилежні правові традиції, одна з яких визнає право власності як неподільний моноліт, а інша – як сукупність часткових правомочностей. В даний час перемагає друга, тому що їй властива гнучкість, яка безперечно, більше відповідає складним економічним, соціальним і політичним реаліям сьогодення.

Сучасні автори розуміють власність як "складний пучок відносин, які істотно розрізняються за своїм характером і наслідками" [6,9,11,13].

У самому загальному виді відносини власності можна було б визначити як фактично діючу в суспільстві систему виключень із доступу до матеріальних і нематеріальних ресурсів. При цьому під доступом мається на увазі можливі рішення з приводу використання обмеженого ресурсу, не обов'язково пов'язаних лише з фізичним впливом на нього [5].

Таким шляхом задається вся матриця можливих взаємодій між тими, у кого немає доступу до ресурсу, і тими, для кого доступ до ресурсу відкритий. Відсутність яких би то не було виключень із доступу до ресурсу (тобто вільний доступ до нього) означає, що він не належить нікому або, що те ж саме, – усім.

Ступінь «виключності» не є величина постійна, разом і назавжди задана. Вона може варіювати в межах від "1", коли доступ відкритий тільки одній особі (індивідуальна власність), до "0", коли доступ відкритий усім членам суспільства (спільна власність). Будь-яка система виключень із доступу до наявних у суспільстві ресурсів якби містить в собі у згорнутому вигляді усі можливі способи потенційних взаємодій між економічними суб'єктами з приводу використання цих ресурсів [6].

Вважається, що найбільш повне визначення права власності було запропоновано англійським юристом А. Оноре. Воно включає 11 елементів: 1) право володіння; 2) право використання; 3) право розпорядження або управління; 4) право привласнення або право на доход; 5) право на залишкову вартість; 6) право на безпеку; 7) право на успадкування; 8) безстроковість; 9) право на заборону шкідливого використання; 10) відповідальність у вигляді стягнення; 11) залишковий характер. Зазначається, що власниками можуть бути лише ті, кому належать наступні комбінації повноважень: які включають одне або декілька основних повноважень з 1 по 5; право на залишкову вартість, навіть взате окремо, а також будь-яка комбінація з його включенням [5, 8].

А. Алчіян і Г. Демсец відзначають, що про те, якою мірою та або інша правомочність на річ належить власнику, можна судити по тому, наскільки рішення власника зумовлює дійсне використання даної речі. Якщо є ймовірність того, що рішення власника, яке виражає реалізацію будь-якої правомочності, буде виконуватися в процесі використання ресурсу без найменших відхилень, то тоді можна сказати, що власник має абсолютну правомочність на цей ресурс [7,15].

Таким чином, еволюцію прав власності можна охарактеризувати як природний і безперервний процес перегрупування правомочностей безпосередньо власниками.

Отже, ми можемо вважати «абсолютне» право власності певною ідеальною конструкцією. На практиці окремі правомочності можуть вступати і вступають у різноманітні комбінації, і в кінцевому вигляді кожна правомочність взята окремо може належати різним особам, тобто відбувається своєрідне розщеплення права власності на часткові правомочності. Крім того, мають місце процеси обмеження прав власності, як правило, з боку держави.

В теорії прав власності приділяється велика увага як процесу диференціації, так і процесу обмеження прав власності. Але оцінюються вони по різному: перший – безумовно позитивно, другий – як джерело численних негативних явищ.

«Право власності на майно, – відзначає С. Пейович, – складається із наступних правомочностей: права користування майном (*usus*); права пожинати принесені їм плоди (*usus fructus*); права змінювати його форму і субстанцію (*abusus*) і права передавати його іншим особам за взаємно узгодженою ціною. Останні дві правомочності визначають право власника на здійснення змін у цінності його майна і являють собою фундаментальні компоненти права власності» [13].

Право власності має досить складну структуру, що складається з взаємозалежних компонентів. Ступінь взаємозв'язку компонентів виявляється по тому, наскільки обмеження якоїсь правомочності (аж до повного її усунення) впливає на реалізацію власником інших правомочностей.

Наприклад, виключне право користування не обов'язково припускає можливість відчуження предмета. В той же час право на передачу предмета неминує припускає, що агенту переходить принаймні якась частина виключних прав на користування або дохід (в іншому випадку ніхто не погодився б на обмін із власником цього предмета). Жорстке обмеження права на одержання доходу від ресурсу (наприклад у вигляді надвисокого

податку) може призвести до того, що власник ресурсу може втратити усяку зацікавленість у його використанні та відтворенні.

У цьому випадку він ніяк не буде захищати своє виняткове право користування предметом, тобто його поведінка набуде раціональності і буде такою же, як у випадку коли б він був позбавлений цього права.

Формуванню стійкого економічного середовища сприяє специфікація прав власності. При специфікації прав власності необхідно визначити суб'єкта власності, її об'єкт, а також спосіб наділення нею.

Альтернативні варіанти специфікації об'єктів власності і способів встановлення прав на них далеко не однакові і вимагають різних витрат.

Неповнота специфікації іменується «розмиванням» (attenuation) прав власності. Суть цього економічного явища полягає в тому, що в гіпотетичній ситуації, де правомочності власників залишалися б абсолютно невизначеними, усяка діяльність, яка не приносить задоволення поточних потреб (інвестування, створення запасів тощо) стала б фактично неможливою.

На наш погляд, до основних причин розмивання прав власності можна віднести такі: права власності нечітко визначені; права власності погано захищені; права власності підпадають під різного роду обмеження, насамперед з боку держави.

Процесу розмивання прав власності може бути протипоставлений процес диференціації прав власності, при якому розгалуження правомочностей відбувається на добровільній основі і носить добровільний характер. Таким чином, економічні агенти одержують можливість спеціалізуватися в реалізації тієї або іншої часткової правомочності (наприклад, у праві управління або в праві розпорядження капітальною вартістю ресурсу).

Утримання і розподіл прав власності впливають на аллокацію ресурсів, на обсяг і умови обміну, на розподіл і рівень прибутку, на процеси ціноутворення.

У стандартних неокласичних моделях трансакційні витрати приймаються рівними нулю. Теоретики прав власності ввели в науковий обіг ідею позитивних витрат трансакції – теорема Коуза.

Альтернативні системи власності припускають різний рівень трансакційних витрат на однаковий вид господарської діяльності. Це призводить до неоднакового об'єднання правомочностей у кластери, до вибору різних контрактних форм. Крім того, альтернативні правові режими вимагають різних витрат на своє утримання і захист. Чим дешевше обходиться захист прав власності, тим ефективніше він буде проводитися.

Таким чином, шлях до подолання екстерналій лежить через створення нових прав власності в тих сферах, де вони нечітко визначені. В силу цього зовнішні ефекти та їхні негативні наслідки породжуються недосконалим законодавством. Тому виникає питання, чи доцільним є державне втручання в економіку, викликане необхідністю зняття зовнішніх ефектів. Можна передбачити: якщо трансакційні витрати низькі, то воно є зайвим, а якщо високі – далеко не завжди економічно виправданим, оскільки дії держави самі поєднуються із позитивними трансакційними витратами.

В теорії інституціоналізму виділяють три основні правових режими (системи) власності: приватна, державна і комунальна (загальна) власність.

Ці три системи власності на практиці не функціонують в чистому вигляді. При цьому на деякі види ресурсів у суспільстві одночасно поширюються різні режими власності. Крім того, при системі приватної власності завдяки свободі відгалуження і рекомбінування часткових правомочностей можуть функціонувати форми, що «імітують» державний або комунальний режими власності (акціонерна власність, наприклад).

Відповідно до методології трансакційного підходу, система загальної власності функціонує там, де витрати по специфікації і захисту індивідуальних прав власності є достатньо високими.

Вигоди від функціонування таких прав або недостатні, щоб перевершити необхідні витрати, або узагалі відсутні, якщо економічний ресурс знаходиться в достатній кількості, тобто необмежений.

Водночас витрати, пов'язані з дією системи загальної власності, великі і зростають із збільшенням числа користувачів. Комунальна (загальна) власність неминує породжує істотні екстерналії, оскільки особи, що володіють комунальними правами, практично не несуть ніяких витрат, пов'язаних із наслідками своїх дій. Звідси всім добре відомий феномен – активна експлуатація і швидке виснаження ресурсів, що знаходяться в загальній власності.

Як вказують А. Алчіян і Г. Демсец, система загальної власності з її принципом "першим зайняв, першим скористався" внутрішньо суперечлива і нестабільна. Кожний має індивідуальне право на використання ресурсу після його захоплення, але лише загальне право на його використання до захоплення.

Щоб усунути екстернальні ефекти надвикористання ресурсу, необхідно спонукати індивідуумів до зміни існуючої структури прав власності. Як відзначають А. Алчіян і Г. Демсец, будучи внутрішньо нестабільною, комунальна власність еволюціонує по напрямку або до приватної, або до державної форми власності [7,15].

Л. Де Алессі зазначає, що, оскільки співвласники колективної власності позбавлені виключних прав на одержання вигоди (результату) від інвестування свого часу і засобів у колективний ресурс, у них практично немає стимулів до його консервації. Комунальні пасовища, угіддя, ліси, ріки експлуатуються більш інтенсивно і виснажуються швидше, чим приватні [14].

Таким чином, як це витікає з численних емпіричних досліджень, загальна власність за інших рівних умов припускає скорочення обсягу інвестицій, переважання більш працемістких технологій, меншу продуктивність праці, високі витрати опортуністичної поведінки, більш обмежений відрізок часу при прийнятті рішень, схильність до завчасного збору врожаю сільськогосподарських культур тощо.

Виділяють декілька найважливіших відмінностей державної власності від приватної з погляду відповідних пучків правомочностей:

1. Головний чинник – нездатність співвласника державної власності продати або передати свою частку участі в ній. Більш того, ніхто не може ухилитися від правового володіння нею. Правове володіння державною власністю є в деякій мірі примус, воно обов'язково доти, поки хтось залишається членом суспільства.
2. Тісна кореляція між поведінкою індивідуальних співвласників державної власності і результатами її використання відсутня. Члени суспільства, відповідно, у меншій мірі зацікавлені в контролі за результатами використання державної власності.

Отже, співвласники державної власності не можуть здійснювати концентрацію свого багатства в обраних ними областях (не можуть, наприклад, збільшити свою частку "власності" в охороні здоров'я, зменшивши свою частку "власності" в обороні); розгалужувати пучки правомочностей і спеціалізуватися в реалізації часткової правомочності тільки одного типу; здійснювати дієвий контроль за своїми агентами.

Будь-які спроби перегрупувати права власності починають здійснюватися в тому випадку, коли очікувані вигоди перевершають очікувані витрати. Зміни в правах власності здійснюються через взаємодію домінуючої структури прав власності з пошуком людиною шляхів до досягнення більшої корисності.

Витрати і вигоди, пов'язані з перебудовою прав власності залежать від усіх чинників, що або підвищують вигоду від подальшої специфікації прав власності, або забезпечують зменшення трансакційних витрат (технічний прогрес, відкриття нових ринків, поява нових видів продукції тощо).

Ефективна інституціональна структура, і насамперед, система прав власності, є найважливішою передумовою економічного зростання. Головна функція інститутів – зменшення трансакційних витрат. У тій мірі, у якій інститути справляються з цією задачею, поглиблюються процеси спеціалізації і поділу праці, зростають інтенсивність і масштаби обміну. У тій мірі, у якій вони відхиляються від її виконання і починають служити інтересам окремих соціальних груп, економічний процес гальмується або зовсім припиняється. Економічний та політичний розвиток України в 1990-х роках та на початку 2000-х дає чимало практичних підтверджень цим висновкам.

Література:

1. Буткін В. Постсоціалістична трансформація власності. // Економіка України. – 2007. – № 2. – С. 39-44.
2. Гріценко А. Сумісно-розподільні відносини: праця, власність і влада. // Економіка України. – 2003. – № 3. – С. 50-58.
3. Дерябина М. Реструктуризация российской экономики через предел собственности и контроля // Вопросы экономики. – 2001. – № 10. – С.55-69.
4. Нуреев Р. Исторические судьбы власти-собственности. В кн.: Постсоветский институционализм – 2006: Власть и бизнес / Под. ред. Р.Н. Нуреева. Ростов-на-Д.: Наука – Пресс, 2006. – С. 10-76.
5. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). – М.: Институт мировой экономики и международных отношений, 1990.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М., 1993. – 119 с.
7. Алчиян А., Демсец Г. Производство, информационные издержки и экономическая организация. // Вестник молодых ученых: Серия: Экономические науки. – 2002. – № 6. – С. 114 – 129.
8. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
9. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, "отношенческая" контракция. – Санкт-Петербург: Лениздат, 1996. – 702 с.
10. Маркс К., Энгельс Ф. Происхождение семьи, частной собственности и государства. – Избранные произведения. В 3-х т. Т. 3. – М.: Политиздат, 1986. – 639 с.
11. Кофанов Л. Л. Lex и ius: возникновение и развитие римского права в VIII-III вв. до н.э. Статут, 2006. – 575 с.
12. Рибалкін В., Лазня І. Теорія власності. – К.: Логос, 2000. – 274с.
13. The economics of property rights, ed. by Furubotn, Eirik G., and Pejovich, Svetozar. Cambridge, 1974.
14. De Alessi, Louis. The economics of property rights: a review of evidence. "Research in Law and Economics". – 1980. – vol. 2.
15. Alchian, Armen A. and Demsetz, Harold (1973), 'The Property Right Paradigm', 33 Journal of Economic History, 16.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Петрунею Ю.С. 22.12.08*

*Надійшло до редакції
24.12.08*

УДК 330.131.5

Вакульчик О.М., Ступнікер Г.Л.

**ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО
КАПІТАЛУ ЯК ФАКТОРА ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНОГО
КОМПЛЕКСУ**

Значний вплив на підвищення рівня інноваційної активності підприємства здійснює інтелектуальний капітал. Інтелектуальний капітал розглядається як сукупність інтелектуальних ресурсів, які застосовуються у господарській діяльності підприємства та забезпечують отримання наднормативного прибутку і високої ринкової капіталізації.

The intellectual capital favours realization of intellectual potential of enterprise and promotes the level of its innovative activity. The intellectual capital is an aggregate of intellectual resources which are used in production and market activity of enterprise. Enterprises which use intellectual capital get high profit and have high market capitalization.

Розвиток сучасних технологій та інформатизація суспільства сприяють становленню нового напрямку в економічній теорії, який присвячений дослідженню закономірностей функціонування постіндустріальної економіки. В той же час технологічна відсталість України та її становище платника інтелектуальної ренти високорозвинутим країнам, які створили потужний потенціал сучасних наукомістких виробничих та інформаційних технологій, стала закономірним наслідком практично відсутньої моделі інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств. Характерною рисою української промисловості протягом усього періоду ринкових реформ є технологічна незбалансованість виробничих систем, розрізненість їхніх окремих елементів та недооцінка провідної ролі технологій, що значною мірою знизило інтелектуальну капіталізацію підприємств і конкурентоспроможність національної економіки.

Необхідність рішення проблем інноваційного та технологічного розвитку української економіки спонукає до досліджень значну кількість науковців. Серед них найбільш видатними є В.Геєць, А.Чухно, Б.Данилишин, С. Захарін, В.Панков. Л.Федулова дала визначення терміну «технологічний розвиток», що з'явився у вітчизняній науковій літературі у 80-і роки минулого століття, як узгоджену єдність технології, техніки та обладнання, організаційної праці та механізму управління [1].

Разом з тим, численні рекомендації стосовно інноваційного розвитку української економіки, в основному спрямовані на критику державної політики в цій галузі економічної діяльності. Але ринковий економічний механізм передбачає, що активізація інноваційної діяльності повинна ініціюватися саме підприємствами як суб'єктами господарювання на мікрорівні. Сприяти такому підходу, на нашу думку, буде впровадження на вітчизняних підприємствах концепції інтелектуального капіталу (ІК). Зважаючи на свою економічну сутність, він є інструментом практичної реалізації інтелектуального потенціалу підприємства, і значною мірою впливає на рівень інноваційної активності підприємства.

Метою статті є дослідження взаємозв'язку інноваційного потенціалу та інтелектуального капіталу як основних складових інноваційного розвитку підприємств гірничо-металургійного комплексу Дніпропетровської області.

Підґрунтям високорозвиненої економіки провідних країн світу є наявність інтелектуального потенціалу, основними принципами формування якого є активне використання інформаційних ресурсів й інтелектуальних можливостей робітників.

Інноваційний потенціал підприємства є комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності та являє собою сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, за певних діючих внутрішніх та зовнішніх чинників інноваційного середовища спрямованих на реалізацію інноваційної діяльності [2].

На жаль, економічна динаміка в Україні не має сучасної постіндустріальної спрямованості, оскільки у вітчизняній економіці триває деформація її структури, що проявляється у збільшенні питомої ваги традиційних сировинних виробництв, а не високотехнологічних галузей, які здатні забезпечити швидкий ефект економічного розвитку [3]. В той же час, не слід недооцінювати певні здобутки українських промислових підприємств, які, незважаючи на значні труднощі правового, податкового, соціально-економічного характеру, прагнуть до збереження сталої динаміки свого розвитку. Згідно даних статистичних досліджень [4], економічний розвиток підприємств добувної і переробної промисловості за останні роки має стабільний характер. Винятком є напрям добування паливно-енергетичних копалин, обсяг продукції якого у 2007 році зменшився у порівнянні з попереднім періодом на 5% (табл.1).

Таблиця 1

Індекси обсягу промислової продукції у 2001-2007 рр., (% до попереднього періоду)

Галузь промисловості	Роки						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Добувна промисловість							
Добування паливно-енергетичних корисних копалин	104,8	99,2	103,6	101,9	103,1	103,3	98,0
Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	100,2	107,7	109,1	107,6	105,7	109,5	108,8
Переробна промисловість							
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	154,3	125,5	108,7	103,4	86,6	87,9	103,3
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	104,9	103,9	114,3	112,0	98,5	108,9	108,3

Перспективи інноваційного розвитку гірничодобувної та металургійної галузі України пов'язані, насамперед, з функціонуванням підприємств гірничо-металургійного комплексу (ГМК) Дніпропетровської області. У структурі реалізованої продукції підприємств ГМК Дніпропетровської області найбільша частка припадає на металургійне виробництво і виробництво готових металевих виробів та видобування корисних копалин, крім паливно-енергетичних. На рис.1. добувна галузь представлена провідними підприємствами гірничорудної промисловості, а переробна – підприємствами чорної та кольорової металургії, на базі яких здійснено аналіз фінансово-економічних показників.

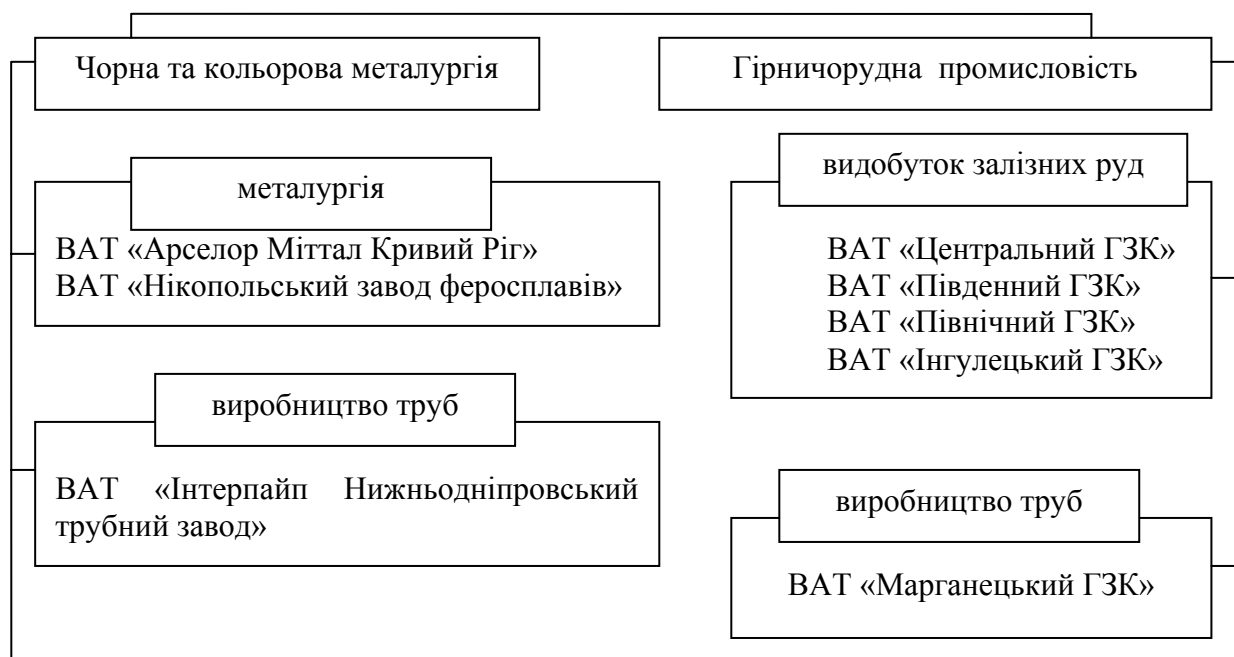


Рис.1. Структура ГМК Дніпропетровської області (на прикладі провідних підприємств)

За даними фахівців [5], про позитивні тенденції розвитку базових галузей промисловості свідчать зростаючі темпи розвитку провідних підприємств Дніпропетровської області (рис.2).

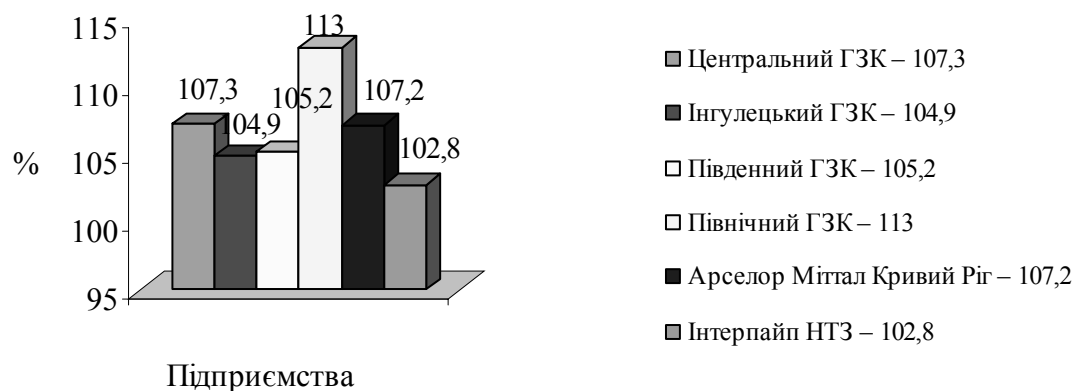


Рис.2. Динаміка промислового виробництва провідних підприємств Дніпропетровської області у 2007 р., % до попереднього року

Інноваційно спрямовані підприємства, які пов'язують підвищення ефективності своєї виробничої діяльності з комерціалізацією інтелектуальних можливостей найманого персоналу, займають лідируючі положення серед ринкових структур. Інтелектуальна праця стає стратегічним фактором сучасного підприємства, а вмiле використання новiтніх управлінських технологiй здатне забезпечити стабiльнiсть науково-технiчних кадрiв, накопичення та розвиток людського капiталу. Результати вивчення зарубiжними вченими впливу рiзних чинникiв на економiчне зростання промислового виробництва зображено на

рис.3. Він показує, що домінуюче значення мають чинники, які визначають підвищення продуктивності праці за рахунок інновацій, освіти та професійної підготовки [6].

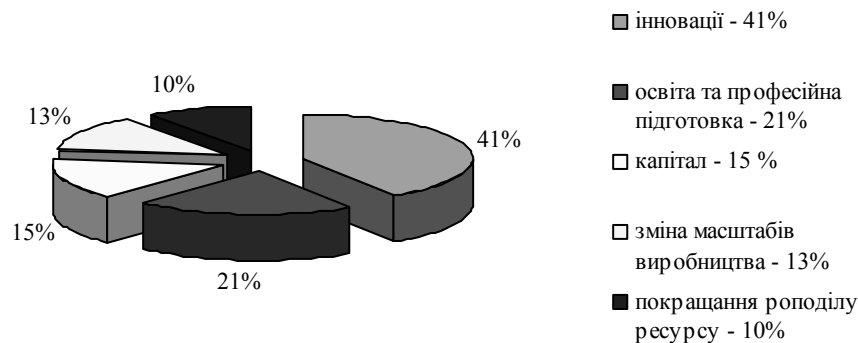


Рис.3. Фактори підвищення продуктивності праці, %

Здатність персоналу до інноваційної діяльності, його ставлення до інноваційних процесів та стратегічно орієнтоване мислення відіграє значну роль у формуванні інноваційного потенціалу підприємства. Цілеспрямована політика розвитку організації через розвиток персоналу сприяє досягненню рівня інтелектуальної організації і має найважливіше значення для підвищення інтелектуального потенціалу підприємства та ефективності його економічної діяльності.

На підставі звітності про діяльність акціонерних товариств проведено дослідження основних показників використання персоналу як людського капіталу на провідних промислових підприємствах Дніпропетровської області (табл.2).

Таблиця 2

Характеристика основних показників використання персоналу на підприємствах ГМК Дніпропетровської області у 2007 році

N	Назва підприємства	Виручка від реалізації, млн.грн	Чистий прибуток, млн.грн	Чисельність працівників, чол	Фонд оплати праці, млн.грн	Середньомісячна ЗП, грн	Продуктивність праці, тис.грн/чол	Рентабельність праці, тис.грн/чол
1	Інгулецький ГЗК	3 560, 9	723, 73	11 502	297, 77	2 157	309,59	62,92
2	Південний ГЗК	3 390, 7	603, 9	9 392	216, 82	1 923	361,02	64,3
3	Північний ГЗК	8 283, 9	1 838, 1	11 558	292, 03	2 105	716,73	159,0
4	Центральний ГЗК	3 025, 6	586, 2	8 733	210, 73	2 010	346,46	67,12
5	Марганецький ГЗК	1 063, 6	-3, 3	6 972	126, 71	1 514	152,55	-0,47
6	Арселор Міттал Кривий Ріг	19 775, 2	3 798, 5	46 967	1 689, 96	2 998	421,04	80,88
7	Інтерпайп НТЗ	5 076, 2	433, 3	8 415	205,51	2 035	603,23	51,49
8	Нікопольський завод феросплавів	5 001, 9	4, 9	7 740	198, 80	2 140	646,24	0,63

Підприємства ГМК Дніпропетровської області відіграють ключову роль у загальному контексті економіки регіону. Вони забезпечують більше 42 % товарної продукції ГМК України та близько 70 % товарної продукції області, об'єднуючи у своєму складі понад 100 промислових підприємств, на яких працює більше 220 тис. працівників. Майже 2/3 обсягу експорту Дніпропетровщини забезпечують 26 базових підприємств ГМК, на яких працює понад 170 тис. промислово-виробничого персоналу [5]. Дані табл.2 свідчать, що найвищого рівня продуктивності праці досягнуто на Північному гірничо-збагачувальному комбінаті, Нікопольському заводі феросплавів та на Нижньодніпровському трубопрокатному заводі – 716,73, 646,27 та 603,23 тис.грн на одного працівника відповідно. За показником рентабельності праці Північний ГЗК має також лідируючі позиції, маючи цей показник удвічі більший, ніж на такому підприємстві як Арселор Міттал Кривий Ріг; в 2,5 рази більше, ніж на Центральному та Інгулецькому ГЗК; втричі – ніж на Нижньодніпровському трубопрокатному заводі. Таке положення можливо за рахунок отримання більш високого прибутку, ніж на інших підприємствах гірничо-металургійного комплексу Дніпропетровської області.

Професор Л. Федулова дає наукове пояснення об'єктивної основи пріоритетного розвитку підприємств, в яких продуктивність праці вища за нормативну по галузі [1]. Ринковий механізм зумовлює перерозподіл частини новоствореної вартості, викликаючи підвищення норми прибутку на підприємстві та забезпечуючи так званий інноваційний ефект. Проявом вторинного ефекту, який підвищує капіталізацію підприємства, є використання висококваліфікованого персоналу і передових технологій, яке у цілому забезпечує одержання інтелектуальної ренти. Наявність такої ренти у промислових підприємств характеризує ступінь його інноваційності та свідчить про високоефективну господарську діяльність. Перевищення показників ефективності виробництва над середньогалузевими, на нашу думку, є результатом накопичення і використання на підприємстві саме інтелектуального капіталу.

У зв'язку з тим, що українські підприємства у встановленні тенденцій розвитку практично не застосовували нефінансові критерії оцінки ефективності, поняття інтелектуального капіталу є ще недостатньо дослідженим у вітчизняній економіці. Потребує подальшого удосконалення як категоріальний апарат, визначення класифікаційних ознак структурних елементів ІК, так й розробка механізму оцінки, обліку та управління ІК.

Зважаючи на вищесказане, автори пропонують розглядати інтелектуальний капітал як сукупність інтелектуальних ресурсів, за рахунок яких в процесі застосування у господарській діяльності підприємства отримується наднормативна у порівнянні з іншими виробничо-комерційними структурами певної галузі величина прибутку. У ході аналізу економічної категорії ІК встановлено, що він характеризує систему відносин між економічними суб'єктами з приводу формування, розподілу, використання і відтворення інтелектуальних ресурсів та виробництва, обміну і споживання інтелектуального продукту з метою створення доданої вартості завдяки формуванню й реалізації таких складових ІК як людський, технологічний, ринковий капітали [7].

Відповідно до традиційних методик, що використовуються зарубіжними компаніями, інтелектуальний капітал підприємства оцінюють шляхом зіставлення ринкової вартості акціонерного капіталу (АК) і поточної вартості основних фондів (ОФ) з урахуванням зносу. Однак, різниця між двома цими величинами достатньо умовна і лише приблизно характеризує вартість нематеріальних активів підприємства. Обидва показники (ринкова капіталізація і облікова вартість основних фондів) часто є об'єктами маніпулювання - залежно від обставин, що виникають перед підприємством. В одних

випадках ці показники свідомо штучно занижуються (щоб, наприклад, більшу частину прибутку направити не на сплату податків, а на відновлення ОФ, знецінених внаслідок прискореної амортизації, або у разі купівлі підприємства), в інших випадках - навпаки, прибуток завищується з метою залучення зовнішніх інвестицій.

Однією з найбільш відомих і прийнятих методик вартісної оцінки ІК, що використовується для визначення його величини, є методика, що базується на розрахунку коефіцієнта Тобіна. Американський економіст Д. Тобін вперше запропонував використовувати не абсолютний, а відносний показник інтелектуальності підприємства [8]. Він вважав його більш надійним, ніж різниця між ринковою капіталізацією і залишковою вартістю основних фондів.

Так званий коефіцієнт Тобіна q являє собою відношення ринкової ціни компанії до ціни заміщення її реальних активів (будівель, споруд, устаткування і запасів).

$$q = \frac{V}{Aб} \quad (1)$$

де V – ринкова вартість активів;

$Aб$ – балансова вартість активів (залишкова).

На нашу думку, у знаменнику даної формули замість балансової вартості активів більш доцільно використовувати величину власного капіталу - суму чистих активів підприємства і таким чином, отримати коефіцієнт наявності ІК ($q^{ІК}$), який дозволяти ідентифікувати ІК, створений на підприємстві:

$$q^{ІК} = \frac{V}{Aч}, \quad (2)$$

де $Aч$ – вартість чистих активів підприємства.

Ринкова ціна компанії визначається на основі даних про капіталізацію підприємства (ціна акції, помножена на кількість акцій), які ґрунтуються на оцінках фондового ринку. Проте найбільш достовірною ціна підприємства визнається лише при реальній купівлі його іншою компанією. Таким чином, вимірювання інтелектуального капіталу стають можливі тільки для публічних корпорацій, акції яких котуються на біржі.

Підприємства, які володіють значним ІК, мають достатньо високий коефіцієнт Тобіна. Розрахункові значення традиційного коефіцієнта Тобіна (q) та коефіцієнта наявності ІК ($q^{ІК}$) для підприємств ГМК Дніпропетровської області приведено у таблиці 3.

Таблиця 3

Коефіцієнти ІК для підприємств ГМК Дніпропетровської області у 2008 році

	Назва	Ринкова капіталізація, млн. грн	Балансова вартість, млн. грн	Вартість чистих активів, млн. грн	q	$q^{ІК}$
1	2	4	5	6	4/5	4/6
1.	Арселор Міттал Кривий Ріг	51 717,74	14 932,32	12 564,69	3,46	4,12
2.	Нижньодніпровський трубний завод	2 333,43	3 602,42	1 824,25	0,65	1,28
3.	Нікопольський завод феросплавів	2 033,70	1 722,80	452,36	1,18	4,50
4.	Інгулецький ГЗК	977,55	3 044,62	2 195,58	0,32	0,45
5.	Південний ГЗК	17 792,37	2 829,82	1 549,79	6,29	11,48
6.	Північний ГЗК	18 547,81	5 313,57	3 130,72	3,49	5,92
7.	Центральний ГЗК	500,82	2 134,33	1 209,45	3,05	5,38
8.	Марганецький ГЗК	3 812,91	815,07	789,42	4,68	4,83

Перехід від традиційного коефіцієнта Тобіна до q^K дозволив підвищити величину ІК для досліджуваних підприємств. Особливо докорінним чином змінилася ситуація для Нижньодніпровського трубопрокатного заводу, який у процесі перерахунку отримав значення $q' > 1$, та для Південного ГЗК, величина q' якого зросла майже вдвічі. Але для Інгулецького ГЗК значення $q' < 1$, і це означає, що підприємство має негативну величину ІК, а рівень менеджменту, організаційна структура підприємства, ринкові зв'язки знаходяться в такому стані, що знецінюють як фінансовий, так й інтелектуальний капітал організації. Разом з тим, значення коефіцієнта Тобіна менше одиниці можливе й у тому випадку, коли компанія недооцінена. Причини такого положення досить суб'єктивні, проте даний факт сигналізує підприємству про наявність у нього серйозних проблем.

Отже, високе значення коефіцієнта q' і значна величина ІК відображають цінність вкладень в такі його складові як людський, технологічний, ринковий капітали. При $q'=2$ ринкова вартість підприємства удвічі дорожча за вартість його гіпотетичної заміни, і свідчить про здатність підприємства отримувати вищий прибуток завдяки тому, що воно має переваги нефінансового характеру, які і є проявом наявності у підприємства інтелектуального капіталу.

Однак, показник Тобіна підлягає досить критичній оцінці, оскільки в основі його розрахунку лежить також ринкова капіталізація. Використання цієї величини є значно обмеженим, тому що їй притаманна суб'єктивність, мінливість та залежність від впливу численних факторів. У табл.4 проведено визначення величини ІК для тих підприємств, які мають прибутковість власного капіталу вищу за «стандартну». За оцінками спеціалістів [10], вона становить 13-15%, а в даних розрахунках прийнято середнє значення прибутковості власного капіталу (Пвк) 14%. В свою чергу, прибутковість інтелектуального капіталу (ДПік) визначена як різниця між Пвк для конкретного підприємства та середнім Пвк.

Так, за результатами проведених розрахунків, найвищу норму прибутковості ІК має ВАТ «Північний ГЗК» - 44,7%, у решти підприємств, крім ВАТ «Інтерпайп НТЗ», ДПік є вищою за стандартну прибутковість в цілому. У вартісному виразі найбільша величина ІК сформована на ВАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг», а у Нижньодніпровського трубопрокатного заводу найвища доля ІК у складі власного капіталу.

Таблиця 4

**Розрахунок величини інтелектуального капіталу для підприємств ГМК
Дніпропетровської області у 2007 році**

N	Назва підприємства	ВК, млн.грн	ЧП, млн.грн	Пвк, %	ДПік, %	ІК, млн.грн	Доля ІК у ВК, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Інгулецький ГЗК	2 195,58	723,73	32,96	19,0	115,78	5,27
2	Південний ГЗК	1 549,79	603,89	38,97	25,0	62,08	4,01
3	Північний ГЗК	3 130,72	1 838,09	58,71	44,7	70,02	2,24
4	Центральний ГЗК	1 209,45	586,15	48,46	34,5	35,09	2,90
5	Марганецький ГЗК	717,31	-3,28	-0,46	не розраховувалося		
6	Арселор Міттал Кривий Ріг	12 564,69	3 798,48	30,23	16,2	774,10	6,16
7	Нижньодніпровський трубопрокатний завод	1 824,25	433,30	23,75	9,8	187,06	10,25
8	Нікопольський завод феросплавів	452,36	4,86	1,07	не розраховувалося		

Примітка: ВК – власний капітал, ЧП – чистий прибуток.

Для забезпечення стабільного економічного зростання національної економіки головним завданням на державному рівні є переорієнтація української економіки у напрямку інноваційного розвитку, структурного оновлення, адаптації до умов світової кон'юнктури, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції.

Висновки. Інноваційне орієнтування підприємств на мікрорівні пов'язано з рівнем їх інноваційного потенціалу (ІП) та інтелектуального капіталу (ІК). Взаємозалежність цих категорій визначається можливістю реалізації ІП через механізм мобілізації та трансформації його джерел у ІК. Таким чином, будучи необхідним засобом створення нової вартості, інтелектуальний капітал принципово відрізняється від інноваційного потенціалу тим, що останній, представлений сукупністю окремих інтелектуальних продуктів, що є у розпорядженні підприємства, не гарантує йому отримання додаткового доходу. Саме ІК є одним з найбільш значимих інструментів, за рахунок використання якого отримується наднормативний прибуток.

Література:

1. Федулова Л. Технологічний розвиток економіки // Економіка України.-2006.-№ 5. -С.4-10.
2. Панченко Є. Інтелектуальний потенціал компаній: досвід емпіричного дослідження//Економіка України.-2005.-№10.-С.14-24.
3. Герасимчук В.Г., Довгань Л.Е. Развитие промышленности Украины в контексте новой управленческой парадигмы// Металлургическая и горнорудная промышленность.-2006.-№2.-С.95-97.
4. http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/Noviny/new_u.html
5. Сергеев В.В. Гірничо-металургійний комплекс – основа промисловості Дніпропетровщини//Металлургическая и горнорудная промышленность.-2007.-№5.-С.1-7.
6. Denison E.F. Trends in American Economic Growth (1929-1982). - Washington: The Brookings Institution.1990. P.30.
7. Ступнікер Г.Л. Теоретичні та практичні аспекти визначення і формування інтелектуального капіталу підприємства// Вісник Хмельницького національного університету.-2007. -№5.-С.185-187.
8. Tobin, J. (1969) 'A general equilibrium approach to monetary theory?', Journal of Money Credit and Banking, Vol. 1, No.1, pp. 15-29.
9. Клименко В.І. Фінансування інноваційної діяльності в Україні//Економіка.Фінанси.Право.-2008.-№1.-С.24-29.
10. Єріна А.М., Захожай В.Б., Єрін Д.Л. Методологія наукових досліджень: Навчальний посібник.-Київ: Центр навчальної літератури, 2004.-212 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н, проф.Ю.Петрунею 03.12.08*

*Надійшло до редакції
25.12.08*



УДК 338.242:622.333

Драчук Ю.З., Гусак А.С., Кочешкова І.М., Єременко О.М.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ВУГІЛЬНІЙ ГАЛУЗІ

Розглянуто основи прогнозування інноваційних ресурсів у вугільній галузі: особливості інноваційного продукту, власності на інновації, механізми удосконалення, аспекти інноваційного ресурсу (організаційний, фінансовий й адміністративний). На підставі анкетного опитування щодо інноваційного розвитку розглянуто допоміжні шляхи стимулювання інноваційної діяльності у вугільній галузі

The article considers basis for forecasting innovation resources in the coal industry: features of innovation product, innovation property, mechanisms for improvement and aspects of innovation resource (organizational, financial and administrative). Based on the survey by questionnaire, the ways are offered to encourage innovative activities in the coal industry.

На сучасному етапі розвитку економічне зростання може бути забезпечено тільки з використанням у виробництві досягнень науки і техніки, нововведень в організаційній і управлінській діяльності. Нововведення, що використовуються в економіці, впливають на розвиток продуктивних сил, сприяють підвищенню ефективності виробництва, зростанню якості життя і рівня освіти населення. Особливої значущості набуває проблема розвитку і використання інноваційного потенціалу, що обумовлено необхідністю вирішення стратегічних задач на мікро- і макrorівнях. Водночас йде напружена робота щодо органічного входження української економіки у світове господарство. Технічний розвиток практично відбувається в усіх галузях промисловості й призводить до посилення інноваційного характеру виробничої діяльності, формування особливої інноваційної сфери з властивими їй специфікою і суб'єктами. Необхідною умовою формування особливої інноваційної сфери є визначення механізмів розвитку інноваційних процесів.

Теоретико-методологічні положення щодо сутності, значущості стратегічних задач розвитку економіки в нових умовах господарювання викладено в численних роботах вітчизняних і зарубіжних учених [1-10], в яких зазначено як загальні проблеми стосовно інноваційних процесів, так і галузеві, зокрема, у вугільній галузі [11, 12]. Ці роботи, присвячені в основному фундаментальним проблемам: державному регулюванню інноваційних процесів в промисловості, еволюції технологічних укладів тощо, не порушують питань формування стратегії підприємств, що діють у конкретних умовах і є дуже актуальними, коли пріоритетом стає досягнення високих результатів зі збереженням їх у перспективі. З урахуванням викладеного метою даної роботи є визначення й удосконалення механізмів розвитку інноваційних процесів у вугільній галузі, де пріоритетом реалізації нових інноваційних ідей є техніка, технологія робіт та безпосередньо управління інноваційними процесами.

Досвід інноваційного розвитку у вугільній галузі показує, що, незважаючи на гострий дефіцит коштів для розвитку гірничої науки, науково-дослідними і проектно-конструкторськими інститутами вугільної промисловості разом з академічними інститутами розроблено і впроваджено пропозиції з модернізації і створення нового гірничошахтного устаткування, технологій ведення гірничих робіт, методів і способів покращання провітрювання і дегазації шахт, боротьби з газодинамічними явищами і підземними пожежами, знайдено тимчасові рішення щодо безпечної і економічної експлуатації устаткування основних технологічних комплексів шахт, яке безпосередньо впливає на ефективну діяльність і життєвий цикл підприємств галузі.

Враховуючи тенденції інноваційного розвитку в Україні, акцентовано увагу на мотивах та пошуках стимулів розвитку інноваційної діяльності у вугільній галузі із залученням вітчизняних фахівців, які працюють над розв'язанням економічних та правових проблем інноваційного розвитку.

Саме поєднання теоретичних, статистичних і соціологічних узагальнень та аналізу дають можливість здійснити комплексну наукову оцінку проблем і можливостей активізації інноваційної діяльності та її розвитку. Ця ідея обумовила підготовку та проведення анкетного опитування вітчизняних фахівців із проблем інноваційного розвитку. Гіпотези експертного опитування були спрямовані на пошук шляхів активізації інноваційної діяльності через застосування системи важелів економічного, організаційного, правового та інституційного характеру.

Дослідження проблем розвитку інноваційних процесів вугільної промисловості проведено методом експертних оцінок, що базуються на оцінках думок фахівців щодо перспектив розвитку галузі. Організація експертної оцінки здійснювалася у кілька етапів: вибір експертів і формування експертних груп; підготовка анкет для опитування експертів; визначення групових оцінок на основі оцінок окремих експертів. Правила і процедури опитування експертів забезпечували об'єктивність думок експертів. До числа умов, що забезпечували формування якісних оцінок, віднесено: надання експертам необхідної інформації; простота і зручність роботи з анкетами; однозначність питань; незалежність формування експертами власної думки; прийнятні витрати часу, зручний час одержання відповідей; збереження анонімності відповідей для членів експертної групи.

В опитуванні взяли участь 40 фахівців галузевих науково-дослідних і проектно-конструкторських інститутів та організацій (40%), вищих навчальних закладів вугільного профілю (10%), виконавчих державних органів (22%), вугільних підприємств (28%).

Результати опитування показали, що стан інноваційних ресурсів вугільної галузі залежить від ряду факторів і умов (рис. 1), серед яких розглянуто:

- шляхи забезпечення в перспективі вугільною продукцією потреб України;
- пріоритетні шляхи інноваційного розвитку шахтного фонду в найближчі 10 років;
- джерела фінансування витрат на інноваційний розвиток вугільних підприємств державної власності у найближчій перспективі;
- джерела фінансування витрат на інноваційний розвиток вугільних підприємств недержавної власності у найближчій перспективі;
- доцільні нетрадиційні шляхи розвитку господарської діяльності збиткових шахт;
- ймовірні шляхи гальмування розвитку інноваційних процесів;
- доцільні методи й шляхи стимулювання інноваційної діяльності на вугільних підприємствах;
- форми заохочення інноваційної діяльності;
- напрямки державного регулювання інноваційних процесів в промисловості.

На думку експертів визначено пріоритети й можливі шляхи розвитку галузі, стимулювання інноваційної діяльності на вугільних підприємствах, державного регулювання інноваційних процесів. Так, можливість забезпечення вугільною продукцією потреб України цілком за рахунок власного виробництва в далекій перспективі вважають 40,0% експертів, 57,1% вважають можливим забезпечення за рахунок власного виробництва і обмеженого імпорту вугілля; жоден експерт не вважає можливим повністю відмовитися від видобутку вугілля і потребу в ньому задовольняти цілком за рахунок імпорту вугілля (рис. 2).



Рис. 1. Фактори інноваційного розвитку вугільної галузі

Заслужують уваги думки експертів щодо коректності питання “Пріоритетні шляхи інноваційного розвитку шахтного фонду в найближчі 10 років” у редакції, яку наведено в анкеті. Всі три пріоритети, що наведено в анкеті, на думку експертів, є вкрай актуальними і можуть розглядатися в залежності або разом одночасно у певних пропорціях (рис. 3).

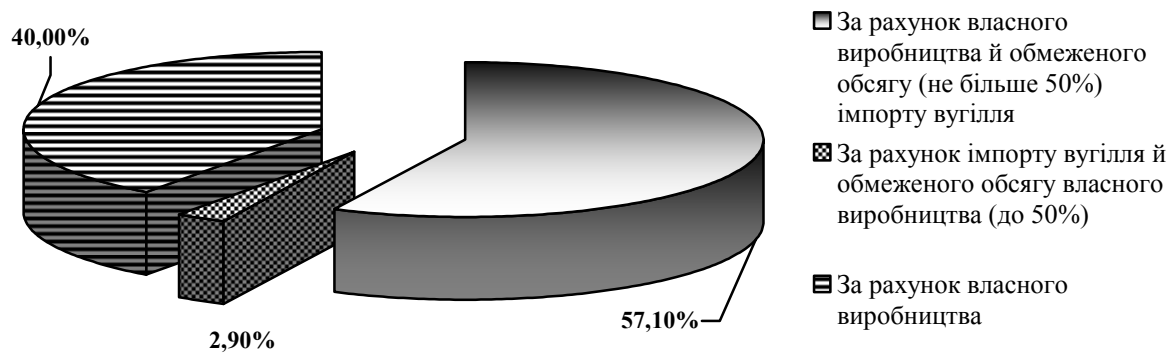


Рис. 2. Перспективи забезпечення вугільною продукцією потреб України, % за результатами опитування

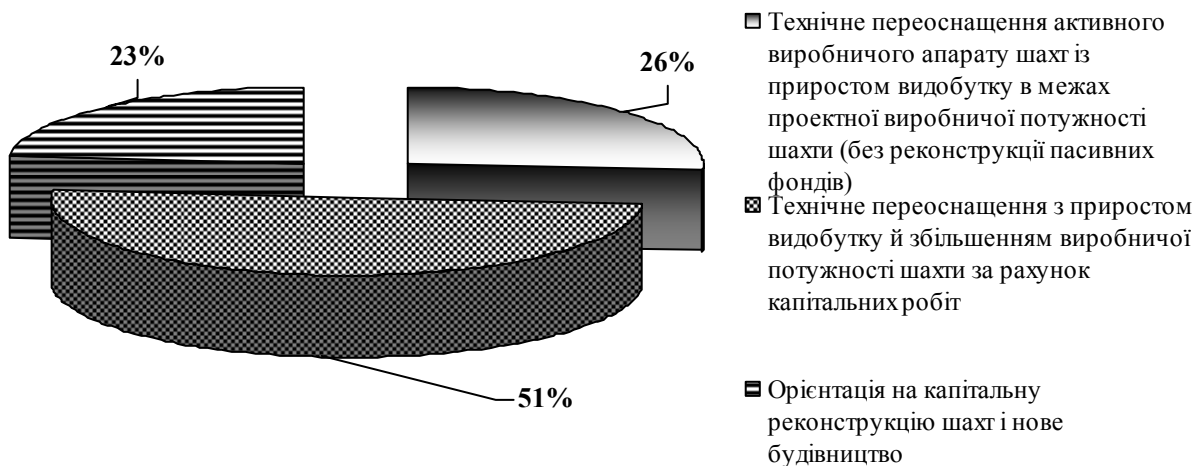


Рис. 3. Розподіл пріоритетних шляхів інноваційного розвитку шахтного фонду в найближчі 10 років, % за результатами опитування

Усе залежить від того, яке місце займає програма науково-технічного розвитку вугледобувного виробництва у ієрархічному рівні управління галуззю. Якщо мова йде про вугледобувне підприємство або окрему шахту, яка входить до нього, пріоритетними є технічне переоснащення активного виробничого апарату шахт із приростом видобутку в межах проектної виробничої потужності шахти або технічне переоснащення з приростом видобутку і збільшенням виробничої потужності за рахунок капітальних робіт. При цьому з метою підтримання належного рівня ефективності виробництва, а також його підвищення – технічне переоснащення активного виробничого апарату шахт із приростом видобутку в межах проектної потужності шахт – повинно відбуватися на постійній основі. Досягнення такої задачі, але із суттєвим підвищенням обсягів видобутку, має здійснюватися на основі технічного переоснащення із збільшенням виробничої потужності шахти за рахунок капітальних робіт.

При формуванні програми галузевого рівня необхідно мати на увазі одночасно усі три варіанти пріоритетів, але у пропорціях, що при врахуванні реальних інвестиційних

можливостей для реалізації кожного з них (варіантів) на ближню, середньострокову і далеку перспективу забезпечується виконання поставлених перед галуззю завдань (обсягів видобутку вугілля, його ефективності та якості, конкурентоспроможності тощо).

Головною проблемою на шляху розвитку інноваційних процесів у вугільній галузі є інвестиційне забезпечення впровадження інновацій.

На практиці вугільна промисловість стикається з проблемою недостатності ресурсів для розвитку інноваційних процесів, які відповідають тенденціям ринку. Головними перешкодами на шляху інноваційних процесів є обмеженість централізованого фінансування, недостатній обсяг власних коштів у підприємств, недостатня через високий ризик привабливість довгострокових вкладень для вітчизняного банківського капіталу, іноземних інвесторів.

Важливе значення для прогнозування розвитку вугільної галузі надається питанням визначення джерел фінансування витрат на інноваційний розвиток вугільних підприємств державної власності. Фінансування таких витрат, як вважає 68% експертів, має бути 50% і більше з державного бюджету (рис. 4). Фінансування витрат на розвиток вугільних підприємств недержавної власності вважається, за думкою 57% експертів, здійснювати за рахунок власних коштів (рис. 5).

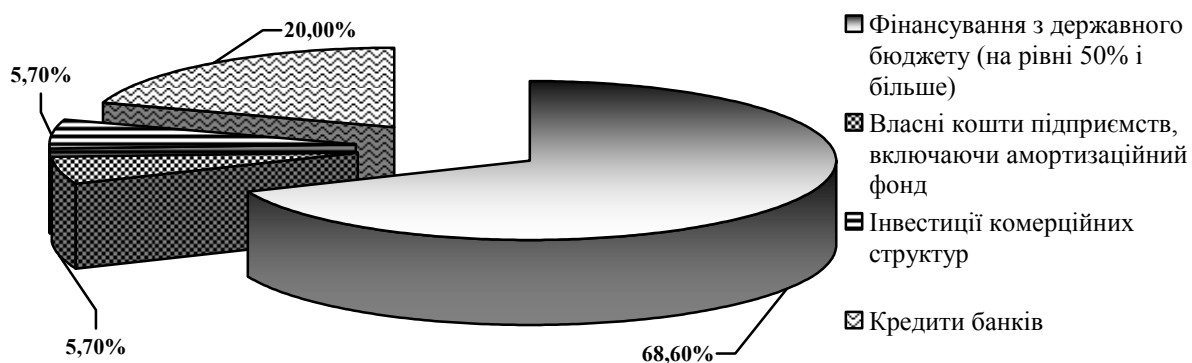


Рис. 4. Джерела фінансування витрат на інноваційний розвиток вугільних підприємств державної власності, % за результатами опитування

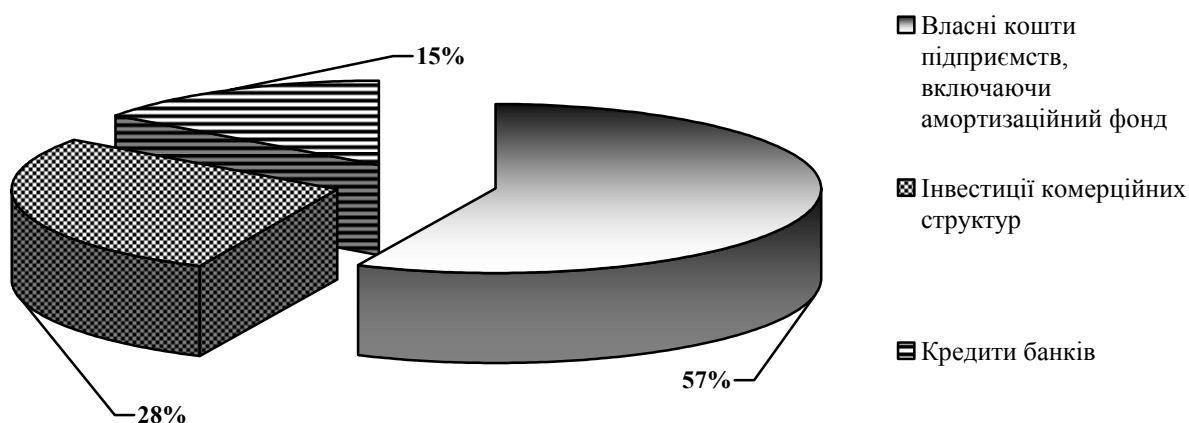


Рис. 5. Джерела фінансування витрат на інноваційний розвиток вугільних підприємств недержавної власності, % за результатами опитування

Важливе теоретичне і практичне значення для рішення сучасних задач в галузі інвестування, реконструкції і модернізації виробництва мають проблеми стимулювання інноваційної діяльності. Розвиток інноваційної діяльності в Україні стримується рядом таких факторів, як відсутністю чіткої державної концепції, недосконалістю нормативно-правової бази, суперечливістю прийнятих відповідних управлінських рішень.

За даними опитувань доцільними методами й шляхами стимулювання інноваційної діяльності на вугільних підприємствах виокремлено податкове регулювання (табл. 1) та змішані форми заохочення інноваційної діяльності (табл. 2), серед яких до пріоритетних слід віднести:

- диференціацію ставок податку та зміну пільг і знижок;
- використання поряд з податковими пільгами ефективної амортизаційної політики;
- сполучення у різних варіантах фінансування й оподаткування ризикових проектів, контрактних досліджень із зовнішніми джерелами фінансування;
- створення безподаткових зон на обговорений термін.

Таблиця 1

Доцільні методи й шляхи стимулювання інноваційної діяльності на вугільних підприємствах

Податкове регулювання:					
зміна маси податкових надходжень	заміна одних способів або форм обкладання податками іншими	диференціація ставок податку	зміна пільг і знижок	переорієнтація пільг і знижок по напрямках, об'єктах і платниках (повне або часткове звільнення від податків, відстрочка платежу)	інші методи (податковий, дослідницький кредит тощо)
Основний склад експертів					
28,6 %	8,6 %	60,0 %	40,0 %	54,3 %	2,9%

Суттєві перешкоди в організації інноваційних процесів в економіці України відзначаються в системі державного регулювання і управління у сферах інноваційної діяльності.

Згідно з інформацією Комітету Верховної Ради України з питань науки і освіти (в контексті парламентських слухань “Захист прав інтелектуальної власності в Україні: проблеми законодавчого забезпечення та правозастосування” (21 березня 2007 р.), слухань у Комітеті з питань науки і освіти “Інноваційна діяльність в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення” (29 листопада 2006 р.), парламентських слухань “Національна інноваційна система України: проблеми формування та реалізації” (20 червня 2007 р.)), центральними органами виконавчої влади здійснено певні заходи щодо виконання парламентських слухань, розвитку інноваційної діяльності, підвищення рівня захисту прав інтелектуальної власності.

Але через недостатню ефективність системи державного регулювання і управління у сферах інноваційної діяльності, правової охорони інтелектуальної власності, що склалася в країні, суттєвих позитивних змін у цій сфері не відбувається.

Змішані форми заохочення інноваційної діяльності

Сполучення у різних варіантах фінансування й оподаткування ризикових проектів, контрактних досліджень із зовнішніми джерелами фінансування, а також капіталовкладення у відновлення виробничих фондів	Використання поряд з податковими пільгами ефективної амортизаційної політики, що базується на оцінках основних фондів та норм амортизації із своєчасним урахуванням фактору інфляції в діючих методиках амортизаційних відрахувань	Створення безподаткових зон на обговорений термін і на конкретних умовах для сприяння формуванню наукових технопарків, тех-нополісів тощо	Інші шляхи (підвищення інтересів наявного інтелектуального потенціалу галузі та рівня управлінської культури в сфері комерціалізації й організації інноваційного процесу; впровадження механізму втілення положень Кіотського протоколу на Україні)
Основний склад експертів			
40,0%	57,15	37,1%	22,9%

На сьогоднішній день у вугільній галузі інновації реалізуються, як правило, на діючих підприємствах. При оцінці їхньої ефективності варто враховувати такі положення: можливий вплив інновації на техніко-економічні та фінансові показники підприємства в цілому; можливість використання для реалізації заходу основних фондів, матеріальних запасів і трудових ресурсів, які має кожне підприємство-учасник; податкові платежі та відповідні пільги мають бути визначені на кожному підприємстві-учаснику окремо по даному інноваційному проекту; умови припинення реалізації єдиного інноваційного проекту на діючому підприємстві повинні додатково погоджуватися з фінансовими показниками всіх підприємств-учасників реалізації цього проекту.

Для кожного підприємства-учасника і для всієї їхньої групи, у якій намічається або вже здійснюється реалізація єдиного інноваційного проекту, важливо оцінити не тільки його загальну ефективність, але і те, як реалізація інноваційних заходів позначиться на показниках виробничо-господарської і фінансової діяльності кожного підприємства-учасника. Такі оцінки необхідні для прийняття рішень у сфері інноваційної діяльності, при обґрунтуванні економічних нормативів і рівнів планових показників.

Об'єднання потенціалів промислових підприємств для реалізації єдиного інноваційного проекту впливає на такі показники їхньої діяльності: кількість здійснюваних виробничих проектів; сальдо інвестиційних ресурсів; норми запасів матеріалів і енергії; собівартість продукції; балансовий прибуток; рентабельність та ін.

Враховуючи сучасний стан інноваційного розвитку галузі, за результатами експертного опитування визначено основні пріоритетні напрями державного регулювання в інноваційній сфері, що приведено на рис. 6 (за відсотками, наданими опитуваними).

До сфери державного регулювання необхідно віднести й можливість усунення процесів гальмування інноваційного розвитку за зовнішніми і внутрішніми факторами (див. рис.1) найбільш вірогідними шляхами, в тому числі - наповненням державного бюджету для повноцінного фінансування всього комплексу інновацій; розвитком національної наукової школи; правильно обраними пріоритетами економічного і

технологічного розвитку; вибором економічно активних людей, що бажають йти на інноваційний підприємницький ризик; розвитком й прийняттям технологічних укладів вищого рівня; розвитком нового гуманітарного блоку в інституціоналізмі відносин, що забезпечує формування і закріплення оновленої системи цінностей; доцільними методами і шляхами стимулювання інноваційної діяльності на вугільних підприємствах.



Рис. 6. Державне регулювання інноваційних процесів, % за результатами опитування

Таким чином, використання методу експертних оцінок з даної проблеми дало можливість підтвердити визначені на попередніх етапах досліджень пріоритети щодо інноваційних ресурсів та механізмів розвитку інноваційних процесів у вугільній галузі. Додатково в даній роботі використано матеріали опитування з даної проблеми учасників науково-практичного семінару журналістів України, що висвітлюють проблематику вугільної промисловості. Результати цього опитування в цілому співпадають з основними.

Наслідком роботи було визначення основ прогнозування інноваційних ресурсів у вугільній галузі – особливостей інноваційного продукту, механізмів удосконалення розвитку інноваційних процесів. Особливу увагу приділено аспектам інноваційного

ресурсу: організаційному, фінансовому й адміністративному. На підставі анкетного опитування з найважливіших питань інноваційного розвитку вугільної галузі визначаються допоміжні шляхи стимулювання інноваційної діяльності на вугільних підприємствах.

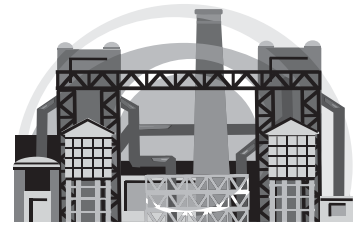
Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ.; Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
3. Амоша О.І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення // Економіст. – 2005. – №6. – С. 28-32.
4. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: Монографія / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землянкін та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті.- Донецьк, 2007. – 328 с.
5. Ресурсы инноваций: организационный, финансовый, административный: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. И.П. Николаевой (Серия «Профессиональный учебник: Менеджмент»). – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 318 с.
6. Тарнавська Н. Інноваційне забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання України // Економіст. – № 10. – 2007. – С. 56-61.
7. Запатріна І. Стратегія розвитку України: від планів до практичного втілення // Економіст. – № 11. – 2007. – С. 21-25.
8. Макаренко И.П. Проблемы формирования системного инновационного процесса в Украине / Режим доступа: <http://iee.org.ua/ru/pub/p54>.
9. Михайлюк Л.В., Олексів І.Б. Основні тенденції та фактори розвитку інновацій в Україні // Управління інноваційним процесом в Україні: проблеми, перспективи, ризики. – Тези доп. II Міжнар. наук. практ. конфер. (Львів, 29-31 травня 2008 р.). – Львів. – Львівська політехніка, 2008. – С. 232-234.
10. Євдокімов А.В., Ходун Т.В., Супруненко М.І. Аналіз особливостей інноваційної динаміки розвитку економіки України // Прометей. – Вип. 39(24). – Донецьк: ДЕГІ, 2007. – С. 129-133.
11. Амоша А.И., Кабанов А.И., Нейенбург В.Е. и др. Вопросы государственного регулирования инновационных процессов в промышленности // Наукові праці Донецького нац. техн. ун-ту: Сер.: Економічна. – Донецьк: ДонНТУ, 2005. – Вип.100 – 2. – С.4-12.
12. Кабанов А.І., Нейенбург В.Є., Драчук Ю.З. До механізму визначення виробничого (госпрозрахункового) ефекту нововведень на вугільних підприємствах // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2004. – № 4. – Ч.1, т. 2. – С. 161-164.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., професором Петрунею Ю.Є. 08.10.08*

*Надійшла до редакції
13.10.08*

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА



УДК 658: 338.45

Метеленко Н.Г.

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ РИНКУ

Систематизовано передумови, протиріччя та наслідки господарського механізму командно-адміністративної системи господарювання. На основі історичного аналізу ретельно досліджено етапи її розвитку, що дозволило сформулювати глобальну передумову трансформації командно-адміністративної системи господарювання у ринкову. За результатами дослідження сформульовано складові глобальної передумови формування ринкового внутрішнього господарського механізму ефективного функціонування виробничих промислових підприємств

Preconditions, contradictions and consequences of an economic mechanism of command-management managing system have been systematized.

On the basis of the historical analysis stages of its development are carefully researched. Results of this investigation allowed to formulate the global precondition of transformation of command-management system managing in market.

By results of researching the structure of the global precondition of formation of a market internal economic mechanism of effective functioning of the industrial enterprises have been formulated.

Очевидним є те, що кожне підприємство являє собою достатньо складну техніко-економічну і соціальну систему, яка відображає індивідуальність і специфіку цього підприємства. Описати цю систему можна, якщо визначити характер взаємодії на кожному з її рівнів: підприємство – зовнішнє середовище; підрозділ – підрозділ; робітник – підприємство. Обов'язковим етапом формування внутрішнього господарського механізму ефективного функціонування виробничих промислових підприємств на сучасному етапі є вивчення досвіду управління підприємствами у командно-адміністративній економічній системі та у країнах з ринковою економікою. Дослідження автора спрямоване на ретельний аналіз передумов формування внутрішнього господарського механізму ефективного функціонування виробничих промислових підприємств при перебудові командно-адміністративної економічної системи у ринкову.

Взагалі, ринок це невід'ємний атрибут товарного господарства, специфічна форма економічних взаємовідносин, що пов'язує між собою різних господарюючих суб'єктів. Основними передумовами виникнення ринкового господарства є суспільний поділ праці; економічна відокремленість суб'єктів господарювання, яка зумовлена наявністю різних форм власності; вільний обмін ресурсами, який забезпечує вільне ціноутворення та ефективне господарювання; формування граничних витрат, які необхідні для проведення усіх видів робіт та послуг по налагодженню зв'язків при укладенні контрактів, виробництві та реалізації продукції, а також для організації роботи підприємства. За рахунок реалізації цих передумов формуються загальні риси сучасної ринкової економіки, такі як: економічна свобода, конкуренція, мобільність ресурсів, автономність дій учасників ринку, достатня інформованість суб'єктів ринку, соціалізація та глобалізація

економічних зв'язків. Саме від злагодженості дій складових ринку залежить повнота та адекватність реалізації окремих рис та їх сукупності, що здійснює суттєвий вплив на формування внутрішнього господарського механізму ефективного функціонування виробничих промислових підприємств у сучасних умовах ринкової економіки.

Для того, щоб визначити передумови формування внутрішнього господарського механізму підприємств, що функціонували в умовах командно-адміністративної економіки, необхідно сформулювати передумови, протиріччя та наслідки господарського механізму командно-адміністративної системи господарювання (рис.1).

Основним принципом, який було покладено у основу побудови системи соціалістичного господарювання став принцип демократичного централізму. Він виходив з єдності в управлінні усіма робітниками у народному господарстві, пріоритету суспільних інтересів і у той же час передбачав урахування „не тільки місцевих особливостей, але і місцевого почину, місцевої ініціативи, різноманітності шляхів, прийомів та засобів руху до загальної мети” [1, с.18]. У процесі економічної побудови соціалізму передбачалось використовувати товарно-грошові відносини. Так, вже 3 квітня 1918 р. Рада народних комісарів приймає „Декрет про товарообмін для посилення хлібних заготівель”, згідно якому ця задача повинна була вирішуватись шляхом організації у державному масштабі товарообміну з сільським населенням. Поряд з цим, було поставлено завдання оздоровлення фінансово-кредитної системи. Так, у травні 1918 р. було заплановано провести грошову реформу. У цей же період В.І.Леніним було поставлено питання щодо відповідальності підприємств за результати власної господарської діяльності. Таким чином, після революційних перетворень 1917 р. для побудови соціалізму були запропоновані та частково реалізовані заходи, що пов'язані з госпрозрахунковими основами в управлінні виробництвом, розвитком фінансово-кредитної системи на основі використання товарно-грошових відносин.

Наступний етап економічного розвитку згідно марксистсько-ленінської концепції це політика „воєнного комунізму” (1919-1921 рр.). Практична реалізація теоретичних положень цієї політики мала наступні результати. „Воєнний комунізм” привів до падіння значущості ринку, натуралізації господарських відносин, звуженню фінансово-кредитних відносин тощо. Більша частина створюваного продукту підприємств спрямовувалась у розпорядження державних органів управління без оплати. Одночасно було організовано кошторисне фінансування державних підприємств, розповсюджувався зрівняльний розподіл продуктів та товарів, а також безоплатних послуг (медичних, комунально-побутових, транспортних).

При реалізації на практиці принципу демократичного централізму основну увагу було приділено централізації управління виробництвом та розподілом. Підприємства поступово втрачали права щодо керівництва виробництвом, їх діяльність все більше регламентувалась. Державні та галузеві органи управління зосередили у своїх руках функції детального оперативного управління виробництвом, тобто у господарському механізмі формувались командно-адміністративні методи управління. Однією з головних передумов формування цих методів, у супереччя намічених раніше, були умови громадянської війни, тому у механізмі управління економікою 1919-1921 рр. віддзеркалюються загальні риси державної політики інших країн, що перебували у воєнній ситуації, а саме Німеччині, Польщі, Чехії. Наслідками ж такої ситуації стали наступні: класовий характер заходів щодо господарювання в країні, переваги пролетаріату та сільській бідноті.

У 1921 році, оцінюючи стабілізацію політичної обстановки та проаналізувавши методи господарювання, а також стан народного господарства, було прийнято рішення про

перехід до нової економічної політики (НЕП) 1921-1935 рр. Її принципи та методи включали теоретичні висновки В.І.Леніна, що були сформульовані у 1918 р. Нова економічна політика повернулася до ринкових форм господарювання, до двох форм власності – державної і кооперативної, двох класів – робітників і селян, інтелігенції як прошарку та до державної форми управління за участю народу. Продовжує поступовий розвиток принцип демократичного централізму, дійовим інструментом централізованого управління стає єдиний державний план. У той же час з'являється можливість прояву господарської ініціативи окремих підприємств, передбачено різноманітні шляхи та засоби руху до загальної мети, що спонукало до розвитку госпрозрахункових методів управління промисловістю, торгівлею, постачанням. Найвищі органи господарської влади не втручались у оперативну роботу підприємств, однак мали право на контроль за їх діяльністю, затверджуючи їх виробничі програми та фінансово-комерційні плани. Отримали розвиток великі госпрозрахункові об'єднання – синдикати, до функцій яких відносились постачання та збут підприємств (трестів). НЕП проводилась на основі повної реабілітації товарно-грошових розрахунків та розвитку фінансово-кредитної системи, розвивались на практиці різноманітні кооперації – споживча, сільськогосподарська кредитна, кустарно-промислова.

У результаті НЕП до 1926 р. господарство країни було відновлено, наявне обладнання завантажено на 100%, виробництво промислової продукції наближалось до довоєнного рівня [2]. Середньорічні темпи росту промислової продукції за 1922-1926 рр. склали 30-62%.

У другій половині 30-х років в СРСР завершився перехідний період від капіталізму до соціалізму та було побудовано соціалістичне суспільство, через більш як три десятиріччя побудовано розвинуте соціалістичне суспільство. Основними особливостями цього суспільства є наступні: багатогалузева індустрія та велике соціалістичне сільське господарство; стрімкий розвиток науково-технічної революції; зближення націй, поглиблення співробітництва та взаємодопомоги між народами СРСР; формування історичної спільності – „радянський народ” на фоні марксистсько-ленінської ідеології; вирішення соціальних задач тощо. Характерною рисою етапу розвинутого соціалізму є прискорення темпів росту національного доходу та продуктивності суспільної праці. Галузеві міністерства, відомства, проектні та науково-дослідні організації вирішують питання розміщення продуктивних сил, при цьому враховуються і задачі працевлаштування населення з метою забезпечення повної зайнятості. Стверджувалось, що тільки люди високої ідейної переконаності, політичної зрілості, кріпкої дисципліни та організованості можуть вирішити усі задачі переходу до комунізму.

Протягом цього періоду механізм господарювання змінюється, що було пов'язано з новими завданнями з індустріалізації економіки. Їх вирішення супроводжувалось значними капіталовкладеннями та їх жорстким перерозподілом. Відмітною особливістю цього періоду було посилення централізації в управлінні при реалізації принципу демократичного централізму та згортання його демократичних засад. Процес централізації підпорядкував собі перерозподіл усіх виробничих ресурсів через розвиток системи державного бюджету, планів, органів матеріально-технічного забезпечення, ціноутворення, кредитування. У нових економічних умовах дотримання госпрозрахункових інтересів підприємств у розподілі доходів виробництва, у плануванні тощо виявилось непотрібним.

Основною конструкцією існуючого механізму управління підприємством стали централізовані планові завдання, виконувати які необхідно було за будь-яких умов, стрімко зроста персональна відповідальність керівників перед вищими органами за

виконання планових завдань. Спостерігалась втрата підприємствами своїх господарських прав, що не давало можливості їм контролювати беззбитковість виробництва, а відсоток виконання державного плану став основним критерієм роботи підприємства. Централізовані завдання, які були націлені індивідуально кожному суб'єкту господарювання, регламентували усі сторони господарської діяльності: виробництво продукції та її розподіл, постачання, ціноутворення, оплату праці, кредитування, взаємовідносини з бюджетом та іншими ланками управління тощо. Механізм госпрозрахунку став недієздатним поряд з тим, що формально госпрозрахункові методи не відмінялись.

Гіпертрофований централізм послабив товарно-грошові відносини, обмежував дію закону вартості. Оцінюючи результативність господарських заходів слід зазначити, що оцінка ефективності не обмежується тільки результатами, необхідно співставити результати із затратами на їх реалізацію. На жаль, такий науковий підхід був зведений до формального представлення обсягу результату, темпи якого зростали удвічі кожні 4-5 років.

Таким чином, механізм індустріалізації супроводжувався низьким рівнем життя робітників, значними та нераціональними витратами, суб'єктивним характером розрахунків економічної ефективності тощо. Наслідки побудови господарського механізму періоду індустріалізації представлено на рис. 1. Централізоване формування ресурсів (через систему фондів) у сполученні із бюджетним фінансуванням виробництва привело до завищення потреби в них, а у сполученні з неефективним їх використанням – до підвищення обсягу запасів у підприємств і до зростання дефіциту ресурсів.

Уже у 50-ті роки стало зрозуміло, що командно-адміністративна система нераціональна в умовах мирного розвитку країни. Необхідно було змінити саму конструкцію механізму господарювання. Реформа 1965 р. поступово відроджувала ленінські ідеї управління економікою, а саме відновлювались госпрозрахункові методи управління, здійснювалась оптимізація співвідношення між централізацією та децентралізацією у господарському механізмі на основі принципу демократичного централізму, спостерігалось поширення самостійності виробничих колективів. Реформа 50-х поєднувала у собі досвід нової економічної політики (НЕП), активізувалась дія закону вартості, тобто посилення ролі прибутку у діяльності підприємств, спостерігалась активізація фінансово-кредитної політики. Однак фундамент командно-адміністративної системи залишився, більше того, дії щодо реформувань були проведені непослідовно, що знижувало ефект від реформ.

Подальші перетворення господарського механізму управління у 70-80-ті роки йшли шляхом проведення економічних експериментів, які перевіряли ефективність ініціатив трудових колективів, наукових заходів в економіці.

Результати проведених економічних експериментів дозволили отримати важливі наукові результати щодо побудови нового господарського механізму. Стало зрозумілим економічна доцільність впровадження наступних принципів господарювання: необхідність поширення прав підприємств у частині удосконалення власного виробництва; формування принципу розпорядження підприємством власними коштами, які воно отримало у результаті господарської діяльності; принцип оплати праці з урахуванням рівня ефективності праці; орієнтація виробництва на задоволення потреб споживача тощо. Тобто спостерігається поступове реформування принципів командно-адміністративної системи у принципи функціонування ринкової економіки.

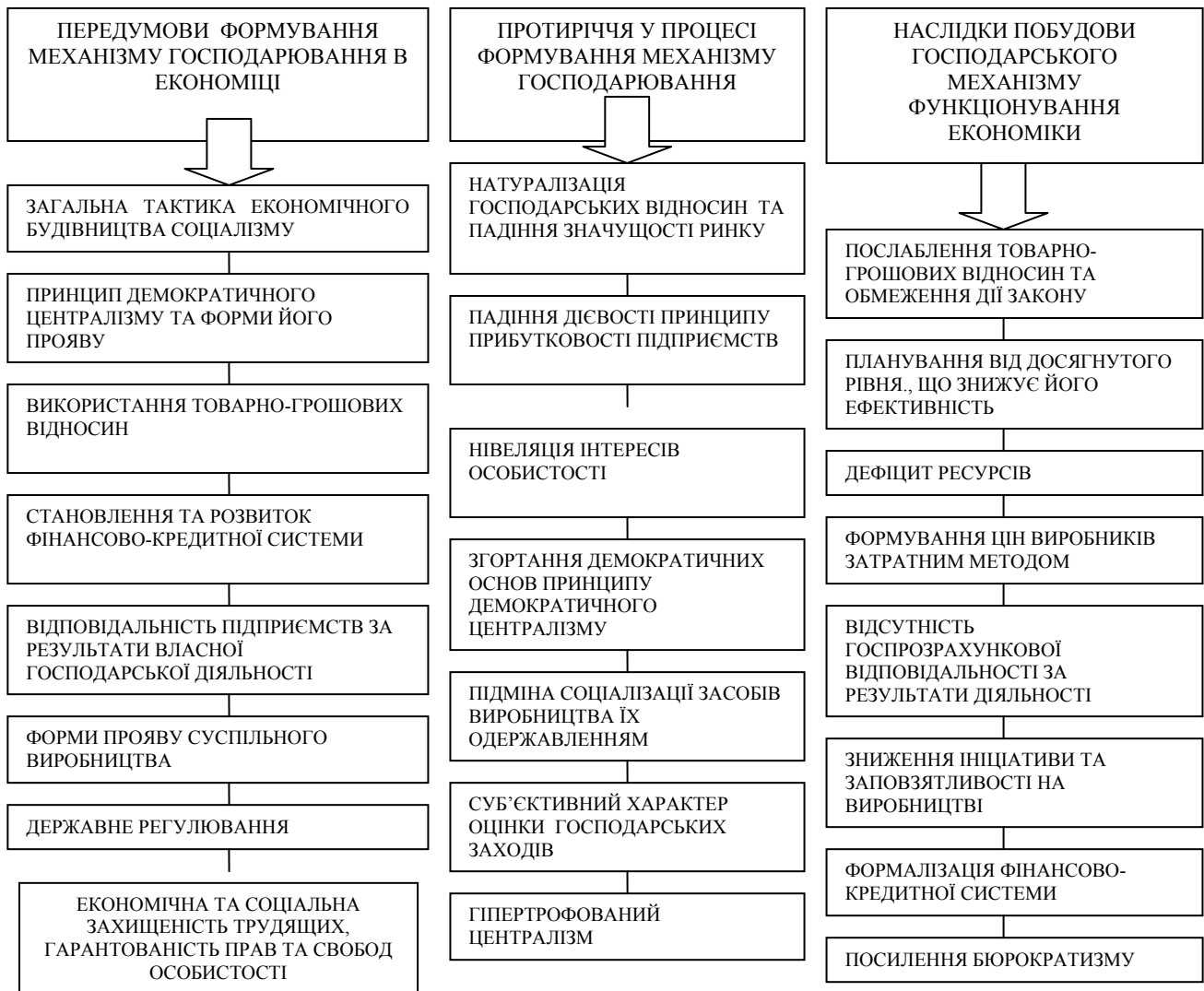


Рис. 1. Передумови, протиріччя та наслідки формування механізму господарювання в економіці командно-адміністративної системи господарювання

Наприкінці 80-х років було сформульовано програму радикальної реформи, до якої включено цілу низку реформ, а саме реформи планування та підвищення ролі Держплану СРСР; управління науково-технічним прогресом; матеріально-технічним забезпеченням; фінансового механізму; ціноутворення; банківської системи; діяльності міністерств та відомств сфери матеріального виробництва; соціальної політики; статистики. Однак, реалізацію цих реформ стримував існуючий механізм господарювання.

Таким чином, протягом більше як 70-ти років здійснювалось тотальне планування державної власності; централізоване регулювання державою усіх господарських зв'язків між суб'єктами економічної діяльності; відбувалось руйнування ринкових відносин, а саме ціноутворення, кредитування тощо (їх встановлювала держава); здійснювався прямий розподіл ресурсів, який передбачав централізований розподіл усіх видів ресурсів державними установами на основі централізованого планування „від досягнутого” результату; спостерігалось державне тотальне ієрархічне управління на вершині якого – партійна бюрократія; відбувався розподіл результатів суспільної праці за волею держави, яка була не в змозі об'єктивно визначати частку внеску кожного робітника у суспільний результат економічної діяльності і не прагнула до цього. Криза командно-

адміністративної системи стала результатом загострення суперечностей, які ця система не здатна була вирішити.

Зрозуміло, що основною суперечністю командно-адміністративної системи є суперечність між декларуванням та реалізацією цілей. Форми прояву цієї суперечності наступні: на фоні вивільнення робітників від експлуатації з боку капіталу спостерігається їх поневолення державою; від проголошеної мети щодо реалізації принципу „від кожного за здібностями, кожному за потребами” не залишилось нічого, окрім деформованої структури економіки, яка функціонувала за схемою „виробництво заради виробництва”; проголошення мети високопродуктивного виробництва не співпадало зі спадною ефективністю реального виробництва через відсутність конкуренції та повсюдне планування державної монополії; проголошена мета побудови суспільства, заснованого на самоуправлінні, зіткнулась із реальною системою управління у формі диктатури держави. Тобто, в умовах командно-адміністративної системи спостерігається відсутність конкуренції, економічної свободи, а саме свободи вибору сфери застосування здібностей людей, капіталу, свобода вибору партнерів по господарських операціях, свобода ціноутворення та вибору міри ризику господарської діяльності. Функціонування цієї системи обмежує можливості працівників щодо вибору свого територіального переміщення у разі зміни сфери застосування своїх здібностей; практично виключає альтернативність використання таких ресурсів, як земля та капітал.

Результати проведеного автором дослідження показують, що основними характеристиками сформованої на кінець 80-х років системи господарювання є наступні:

- ієрархічна структура органів управління господарством;
- наскрізна адміністративна підпорядкованість органів управління від макрорівня до рівня підприємства;
- визначення цілей розвитку, шляхів їх досягнення та координація дій на основі балансів та планів з подальшою деталізацією за рівнями ієрархії;
- директивний стиль управління як на макро-, так і на мікрорівні.

Саме ці особливості визначали логіку формування елементів механізму господарювання. Один з найбільш вагомих аргументів противників заходів щодо поширення господарської самостійності підприємств це - загроза втрати керованості економіки. Однак, якщо дієвість централізованого управління оцінювати не кількістю показників та обмежень, а спроможністю формулювати обґрунтовану стратегію розвитку, забезпечувати її реалізацію за допомогою ефективного механізму, то розуміння керованості економіки здобуває інший сенс. Відсутність же обґрунтованої соціально-економічної стратегії розвитку та механізму її реалізації привело до кризи командно-адміністративної системи господарювання, що обумовлена закономірностями, які сформульовано за результатами дослідження процесу формування та розвитку механізму господарювання у командно-адміністративній системі:

- накопичення оборотних коштів у запасах товарно-матеріальних цінностей;
- необґрунтоване зростання незавершеного будівництва та капітальних вкладень, що обумовило концентрацію ресурсів на цих об'єктах;
- неефективне використання матеріальних ресурсів, що обумовило зростання матеріалоємності та енергоємності національного доходу;
- нарощування обсягу виробництва, як наслідок – перерозподіл коштів у напрямку збільшення фонду накопичення, що обумовило уповільнення планового темпу росту реальної заробітної плати з одного боку та перевищення фонду заробітної плати робочих та службовців, з іншого боку;

- абстрактне відображення значно варіюючих ресурсів та продуктів у показниках на макро- та мікрорівні, що не співпадає з реальними процесами у соціально-економічній сфері;
- обмеженість дії механізму власної мотивації за рахунок незіставності його можливостей та їх реалізації у реальному режимі використання.

Узагальнюючи вищевикладене, автор вважає, що саме криза командно-адміністративної системи стала глобальною передумовою її трансформації у ринкову, наслідком цієї трансформації є побудова ринкової системи господарювання, у якій і повинен бути сформований ринковий внутрішній господарський механізм ефективного функціонування виробничих промислових підприємств.

Структура глобальної передумови формування ринкового внутрішнього господарського механізму ефективного функціонування виробничих промислових підприємств включає наступні складові:

1. протиріччя, що обумовлені дією формули: „народному господарству потрібен не прибуток, а конкретна продукція”, що веде до заниження оцінки затратної компоненти результатів господарської діяльності;
2. диспропорції при плануванні, а саме стан економічної системи показав об’єктивну необхідність пошуку оптимального співвідношення між централізацією та децентралізацією в плануванні;
3. недосконалий механізм виконання законів та нормативних актів; практика показує, що недостатньо мати закони, необхідні надійні механізми їх виконання, які створюють умови для їх виконання;
4. протиріччя, що об’єктивно виникли між командно-адміністративною та ринковою економічними системами при спробі арифметично поєднати переваги цих систем;
5. розбалансованість споживчого ринку та бюджетний дефіцит;
6. державна форма власності на засоби виробництва; виникла потреба розвитку різних форм власності, створення для них рівних умов існування і на цій основі – конкуренції;
7. державна монополізація виробництва, банківської системи, наукових розробок тощо, що привело до придушення демократичних форм суспільного життя;
8. відсутність методів, що дозволяють враховувати стохастичний характер економічного розвитку.

Враховуючи об’єктивну дію сформульованих автором передумов формування ринкового внутрішнього господарського механізму ефективного функціонування виробничих промислових підприємств, автор вважає, що для його побудови необхідно сформулювати принципи організації і характеристики ринкової економічної системи, в якій цей механізм буде успішно функціонувати.

Література:

1. Хозяйственный механизм управления экономикой СССР / Лапуста М.Г., Масленников В.В., Шеремет А.Д. и др. Под ред. П.Г.Бунича. – М.: Экономика, 1991. – 318 с.
2. История хозяйства России в материалах и документах. Вып. 3-й (1905-1925 гг.). М.- Л.: Гос. Изд-во, 1925. С.261.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., професором Галушко О.С. 07.12. 08

Надійшла до редакції
17.12.08

УДК 65.011.2

Корхін А.С., Авдющенко А.С.

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА І УПРАВЛІННЯ НИМ НА ОСНОВІ АГРЕГОВАНОГО КРИТЕРІЮ

Запропоновано метод оцінки і оптимального управління підприємством. Метод засновано на ранжуванні показників розвитку підприємства за темпами їх росту. Визначається тіснота зв'язку між вказаними рангами за допомогою коефіцієнта рангової кореляції. Приведено приклад управління машинобудівним підприємством.

Method of evaluation and optimum management of enterprise is proposed. The method is based on ranging indices of enterprise according to their rates of growth. The connection closeness between the indicated ranks is determined by using the coefficient of rank correlation. The example of solving the task "how to manage the machine-building" enterprise" is given.

Проблема управління підприємством на основі багатьох критеріїв є важливим елементом процесу управління. Для визначення якості роботи підприємства, як економічної системи використовуються різноманітні показники і методики оцінки, котрі характеризують різні напрямки його діяльності. При оцінці роботи підприємства слід говорити про такі показники як рентабельність, продуктивність, фінансова стійкість тощо. Отже, оцінку результатів діяльності підприємства можливо проводити за різними напрямками та показниками, одним з таких напрямків може бути використання фінансових показників та формування оцінки виходячи саме з цих параметрів. Питаннями оцінки стану підприємства виходячи з фінансових показників приділили значну увагу такі науковці як І.О. Бланк, А.М. Поддєрьогін, Г.В. Савицька, В.Т. Савчук, А.Д. Шеремет, Бень Т.Г., Довбня С.Б. [1]-[3]. Оцінка, заснована на декількох критеріях дає можливість оцінювати роботу підприємства і приймати управлінські рішення. Але аналіз роботи підприємства за декількома критеріями є дещо трудомістким, і не дозволяє сформулювати єдину оцінку, і тому очевидно, що застосування агрегованого критерію оцінки має високу практичну значущість.

Метою статті є представлення способу зведення багатокритеріальної задачі управління підприємством до послідовного застосування двох однокритеріальних задач.

В якості критерію управління пропонується використання агрегованого показника, який динамічним нормативом і містить в собі оцінку роботи підприємства на основі декількох показників. [4]

Відбір показників здійснюється на основі застосування експертного опитування. Групою експертів обираються основні показники діяльності підприємства. Для i -го показника визначаються темпи росту:

$$K_{ti} = \frac{q_{ti}}{q_{t-1,i}}, \quad i = \overline{1, n}, \quad t = 0, 1, 2, \dots, \quad (1)$$

де значення i -го показника в t -й період часу, n - число показників, які достатньо повно характеризують роботу підприємства. Зазвичай n не перевищує 15.

Далі визначаються темпи росту темпу росту i -го показника, тобто його прискорення:

$$K_{ti} = \frac{K_{ti}}{K_{t-1,i}} = \frac{q_{ti}q_{t-2,i}}{q_{t-1,i}^2}, i = \overline{1, n} \quad (2)$$

Шляхом проведення експертного опитування n показників ранжуються. Показнику, від якого очікується найбільший темп темпу росту, присвоюється ранг 1. Далі показники ранжуються у відповідності очікуваних співвідношень між темпами темпів росту. Отримується послідовність:

$$\{R_1, R_2, \dots, R_n\} \quad (3)$$

Назвемо послідовність (3) еталонною. Нехай в певний період часу, прийнятий за початок підрахунку, $t = 0$ визначені темпи темпів росту згідно формули (2). Розташували ці величини у порядку зменшення, отримаємо послідовність $\{K_{0i_1}, K_{0i_2}, \dots, K_{0i_n}\}$, де $K_{0i_1} > K_{0i_2} > \dots > K_{0i_n}$. Відповідно отримуємо послідовність рангів показників для періоду часу $t = 0$.

$$\{r_{i_1}^*, r_{i_2}^*, \dots, r_{i_n}^*\} \quad (4)$$

де $1 = r_{i_1}^* < r_{i_2}^* < \dots < r_{i_n}^*$. При цьому, $r_{i_j}^* = rank(K_{0i_j})$, $i = \overline{1, n}$.

Якщо послідовність (4) співпадає з послідовністю (3), то вважається, що підприємство в момент $t = 0$ функціонує найліпшим чином. Для оцінки близькості послідовностей (3) і (4) у випадку їх неспівпадіння скористаємося критерієм рангової кореляції Спірмена. Його застосування базується на наступних припущеннях. Число показників n , по яким здійснюється оцінка – фактично мале число. Чим показників буде більше, тим точніше вони будуть характеризувати стан підприємства. Таким чином, показники роботи підприємства можна розглядати як вибірку із безкінечної генеральної сукупності (оскільки робота підприємства повністю характеризується безкінечною множиною n показників), із цього витікає, що оцінювати роботу підприємства можливо тільки за значенням нескінченної множини показників. Але у розпорядженні особи, що приймає рішення (ОПР) є обмежене число показників n , ранги яких відомі (див. (4)). На скільки вони є близькими до еталонних рангів (3) зручно оцінювати за ранговим коефіцієнтом рангової кореляції Спірмена, який для поставленої задачі буде мати вигляд:

$$c_s = 1 - \frac{6 \sum_{k=1}^n (R_{i_k} - r_{i_k}^*)^2}{n(n^2 - 1)}, \quad (5)$$

Даний вираз є вибірковою оцінкою коефіцієнта рангової кореляції, яке при $n \rightarrow \infty$ прямує до свого значення C_s , $|C_s| < 1$. Очевидно, що чим ближче C_s до 1, тим показники розглядаємого підприємства ближче до еталонних. Але у ОПР є лише n показників, по яким розраховується величина c_s , що трактується як вибіркове значення C_s , ця величина випадково змінюється, і для іншої сукупності із n показників роботи

підприємства, значення будуть іншими. Так як $|c_s| < 1$, то c_s можна розглядати як агрегований показник функціонування підприємства, синтезований по n показникам (критеріям) його роботи. Але за величиною c_s не можна зі 100% надійністю робити висновки про близькість результативності роботи підприємства до еталонної. Можливо лише встановити межу, яка дозволить визначити за величиною c_s чи суттєво c_s відрізняється від 0. Якщо відмінність суттєва, то існує зв'язок між рангами всіх показників роботи підприємства та еталонними рангами. Перевірка нульової гіпотези H_0 про залежність фактичних і еталонних рангів зводиться до перевірки нерівності:

$$c_s > c_s(p, n - 2) \quad (6)$$

де p - рівень суттєвості (як правило $p \leq 0,05$). Величина $c_s(p)$ визначається на основі того, що c_s має наближено розподіл Стюдента з $n - 2$ ступенями свободи.

Якщо нерівність (6) виконується, то гіпотеза H_0 приймається з рівнем суттєвості p . Це означає, що з ймовірністю $1 - p$ можна стверджувати про наявність зв'язку між фактичними і еталонними рангами показниками роботи підприємства. Це є суто констатацією факту як функціонує підприємство в розглядаємий період часу. Очевидно, що при недотриманні (6) можна казати про погану динаміку роботи підприємства: воно розвивається неправильно.

Пропонується метод визначення оптимальних траєкторій розвитку заданих n показників підприємства, що забезпечать його перехід за час T із стану, якому відповідає невиконання нерівності (6) в стан, коли воно виконується. При цьому система квадратів різностей рангів для початкового стану для $t = T$ повинна бути мінімальною (дана умова означає вимогу, по можливості, не змінювати різко показники роботи економічної системи). Окрім даної вимоги можливо оптимізувати функцію підприємства за період T , наприклад, максимізувати середню величину прибутку за еталонний період.

Розв'язок задачі оптимального управління підприємством, стан якого в поточний період часу не корелює з необхідним, як витікає зі сказаного, зводиться до послідовного розв'язку двох задач:

- 1) визначення рангів показників, корельованих з еталонними рангами;
- 2) визначення траєкторії показників на заданому відрізку часу довжиною T , які забезпечують в період часу $t = T$ величини темпів росту показників, ранги яких дорівнюють отриманим в результаті розв'язку першої задачі.

Задача 1. Визначення рангів показників, корельованих з еталонними рангами.

Будемо далі нумерувати показники у відповідності з еталонними рангами, тобто номер показника:

$$i - z_i^0, i = \overline{1, n} \quad (7)$$

Введемо матрицю шуканих змінних $X = |x_{ij}|, i, j = \overline{1, n}$, де x_{ij} - бульова змінна:

$$x_{ij} = \begin{cases} 1, \text{ якщо ранг } i\text{-го показника дорівнює } j \\ 0, \text{ в іншому випадку} \end{cases}$$

Визначимо ранг i -го показника в функції матриці:

$$r_i = r_i(X) = \sum_{j=1}^n x_{ij} \quad (8)$$

Функція цілі. Шукані ранги економічних показників повинні бути близькими до фактичних рангів, що є в початковий момент часу $t = 0$, в середьоквардратичному значенні:

$$F_1(X) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (r_i^* - r_i(x))^2 \rightarrow \min$$

або так як n - фіксована величина:

$$F_1(X) = \sum_{i=1}^n (r_i^* - r_i(x))^2 \rightarrow \min \quad (9)$$

На елементи матриці X накладаються наступні обмеження:

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = 1 \quad (10)$$

ранг i присвоюється лише одному показнику:

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = 1 \quad (11)$$

j – й показник може мати лише тільки один ранг.

Окрім того, повинна виконуватись нерівність (6), із якої з урахуванням виразу (5) отримуємо обмеження на X :

$$c_s = c_s(x) = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n (i - r_i(x))^2}{n(n^2 - 1)} > c_s(p, n - 2) \quad (12)$$

Після перетворень отримаємо із (12):

$$S(x) = \sum_{i=1}^n (i - r_i(x))^2 \leq S_o = \frac{n(n^2 - 1)(1 - c_p)}{6} \quad (13)$$

Задача 2. Визначення траєкторії показників.

Задача полягає у визначенні траєкторії зміни в часі n показників на відрізку $[1, T]$, де T задано. При цьому співвідношення між темпами темпів росту показників повинно визначатися в результаті розв'язку попередньої задачі 1. Позначимо її розв'язок $X = X^0$. Тоді ранги, знайдені в результаті розв'язку задачі 1, позначмо так:

$$r_i^O = r_i(X^O), i = \overline{1, n} \quad (14)$$

Пусть соотношения между рангами следующие:

$$1 = r_{i_1}^O < r_{i_2}^O < \dots < r_{i_n}^O \quad (15)$$

Шукані траєкторії задамо у вигляді матриці $Q = [q_{ti}]$, $t = \overline{1, T}$, $i = \overline{1, n}$. Згідно (15) між темпами темпів повинні виконуватись співвідношення:

$$K_{Ti_1} > K_{Ti_2} > \dots > K_{Ti_n} \quad (16)$$

де згідно виразу (2):

$$K_{Ti_e} = K_{Ti_e}(Q) = \frac{q_{T, i_e} q_{T-1, i_e}}{q_{t-1, i_e}^2}, e = \overline{1, n}. \quad (17)$$

Для використання співвідношень (16) як обмежень в задачі оптимізації необхідно їх перетворити у обмеження вигляду « $\geq$ ». З цією метою перетворимо (16) так:

$$aK_{Ti_1} \geq K_{Ti_2}; aK_{Ti_2} \geq K_{Ti_3}, \dots, aK_{Ti_{n-1}} \geq K_{Ti_n} \quad (18)$$

де $a > 1$. Неважко помітити, що із (18) витікає (16). Так, наприклад, якщо в результаті розв'язку перша нерівність обернулась в рівність $aK_{Ti_1} = K_{Ti_2}$, то $K_{Ti_1} > K_{Ti_2}$. В (18) величина a може дорівнювати 1,02; 1,05.

Таким чином отримуємо наступну систему обмежень

$$aK_{Ti_1}(Q) > K_{Ti_2}(Q) \geq 0, \dots, aK_{Ti_{n-1}}(Q) - K_{Ti_n}(Q) \quad (19)$$

Щоб врахувати обмежену величину приросту чи зменшення показника, обумовлену особливостями економічної системи, введемо наступні обмеження:

$$(q_{ti} - q_{t-1, i})^2 \leq b_i, t = \overline{1, T}, \quad i = \overline{1, n} \quad (20)$$

де b_i - відомі величини. Варіанти q_{0i} , $i = \overline{1, n}$ також вважаються відомими (вони задають поточний стан підприємства).

Існує безкінечна множина траєкторій (матриць Q), які задовольняють нерівностям (19) і (20). Для визначення траєкторії спробуємо, щоб який-небудь показник, нехай його індекс i , є найбільш важливим з точки зору ОПР, наприклад, чистий прибуток, валовий випуск продукції. Тоді функції цілі другої задачі буде мати вигляд:

$$F_2(Q) = \sum_{t=1}^T e^{-\eta t} y_{ti_0} \rightarrow \max \quad (21)$$

де $\eta > 0$ – коефіцієнт дисконтування, який вводиться для приведення до періоду часу $t = 1$ величини показника з індексом i_0 .

Якщо задача 2 не має розв'язку для заданого T , то причинами можуть бути вимоги такого виміру показників від одного періоду до іншого, яке або не можна реалізувати або воно є небажаним, а також неможливість забезпечити необхідне співвідношення темпів темпів росту показників. В такому випадку необхідно розв'язати задачу 2 для періоду планування $T + 1$. Якщо знову виявиться, що допустима область є пустою, то розглядати період $T + 2$ і т.д.

Розглянутий метод управління оптимальним розвитком підприємством був використаний для планування розвитку одного з машинобудівних підприємств України. Було прийнято рішення про використання 11 показників для знаходження оцінки ефективності роботи підприємства. Показники було ранжовано за 2005-2007 рік (див. табл.1)

Таблиця 1

Показники роботи машинобудівного підприємства України за 2005-2007 роки

i	R_i (еталонний ранг показника)	Найменування показника	2005	2006	2007
1	1	Чистий прибуток, тис. грив.	3414,00	3498,00	3523,00
2	2	Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грив.	5887,00	6222,40	6321,80
3	3	Інші операційні доходи, тис. грив.	26,56	28,65	23,41
4	4	Основні засоби, тис. грив.	4313,90	4326,10	4385,50
5	5	Нематеріальні активи, тис. грив.	26,00	27,00	28,50
6	6	Витрати на оплату праці, тис. грив.	785,00	785,00	790,00
7	7	Матеріальні витрати, тис. грив.	1322,00	1289,00	1301,00
8	8	Виробничі запаси, тис. грив.	775,00	786,00	770,00
9	9	Інші операційні витрати, тис. грив.	5,30	6,40	6,80
10	10	Адміністративні витрати, тис. грив.	98,00	87,60	83,20
11	11	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грив.	1489,00	1495,00	1663,00

За нульовий період часу ($t = 0$) було прийнято 2007 рік. Для нього було розраховано темпи темпів зміни показників, проведені розрахунки показали фактичне положення показників. На основі приведених даних розраховувалися темпи темпів зміни показників по формулам (1) і (2), проведені розрахунки показали фактичне розташування показників по рангам, які наведено у табл. 2

Таблиця 2

Фактичні ранги показників роботи машинобудівного підприємства на основі темпів росту

i	r_i^* (фактичні ранги показників)	Найменування показників
1	7	Чистий прибуток, тис. грив.
2	9	Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грив.
3	11	Інші операційні доходи, тис. грив.
4	5	Основні засоби, тис. грив.
5	4	Нематеріальні активи, тис. грив.
6	6	Затрати на оплату праці, тис. грив.
7	3	Матеріальні витрати, тис. грив.
8	8	Виробничі запаси, тис. грив.
9	10	Інші операційні витрати, тис. грив.
10	2	Адміністративні витрати, тис. грив.
11	1	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грив.

Для розглянутого випадку ($n = 11$) пірогового значення в нерівності (6) для рівня суттєвості $p = 0,05$. Для $c_s(0,05;9) = 0,6$ нерівність (6) не виконується, тобто, нульова гіпотеза про наявність зв'язку між рангами, приведеними у таблиці 1 і фактичними рангами таблиці 2 – відхиляється з рівнем суттєвості p . Цей результат свідчить про незадовільну роботу підприємства. Для виходу підприємства із цього стану було застосовано метод, який полягає у послідовному розв'язанні двох задач оптимізації.

Задача 1. Для знаходження рангів показників при яких підприємство нормально розвивається буде мати місце дотримання нерівності (6). Так було розв'язано задачу 1.3 функцією цілі, що задано виразом (9) і обмеженнями (10), (11) і (13). Результат розв'язку задачі приведено в табл.3. Було отримано розв'язок, при якому коефіцієнт кореляції Спірмена дорівнює 0,609, при якому обмеження (6) виконується.

Таблиця 3

Еталонні і знайдені ранги показників роботи машинобудівного підприємства

R_i (еталонний ранг показника)	r_i (знайдені ранги показників)	Найменування показників
1	3	Чистий прибуток, тис. грив.
2	4	Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грив.
3	8	Інші операційні доходи, тис. грив.
4	1	Основні засоби, тис. грив.
5	5	Нематеріальні активи, тис. грив.
6	7	Затрати на оплату праці, тис. грив.
7	2	Матеріальні витрати, тис. грив.
8	9	Виробничі запаси, тис. грив.
9	10	Інші операційні витрати, тис. грив.
10	6	Адміністративні витрати, тис. грив.
11	11	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грив.

Задача 2. Наступну задачу було розв'язано з метою визначення траєкторії показників на період планування $T = 3$. Це означає, що знаходилися величини q_{ti} , $i = 1, 2, 3$, $n = 1, \dots, 11$ в результаті розв'язку задачі (18), (19) і (21). В обмеженні (20) було закладено $b_i = 100000$ гривень, що відповідає економічним можливостям підприємства. В функції цілі (21) була застосована величина коефіцієнта дисконтування, щоб врахувати рівень інфляції $\eta = 0,2$. Розв'язок задачі представлено на рис. 1.

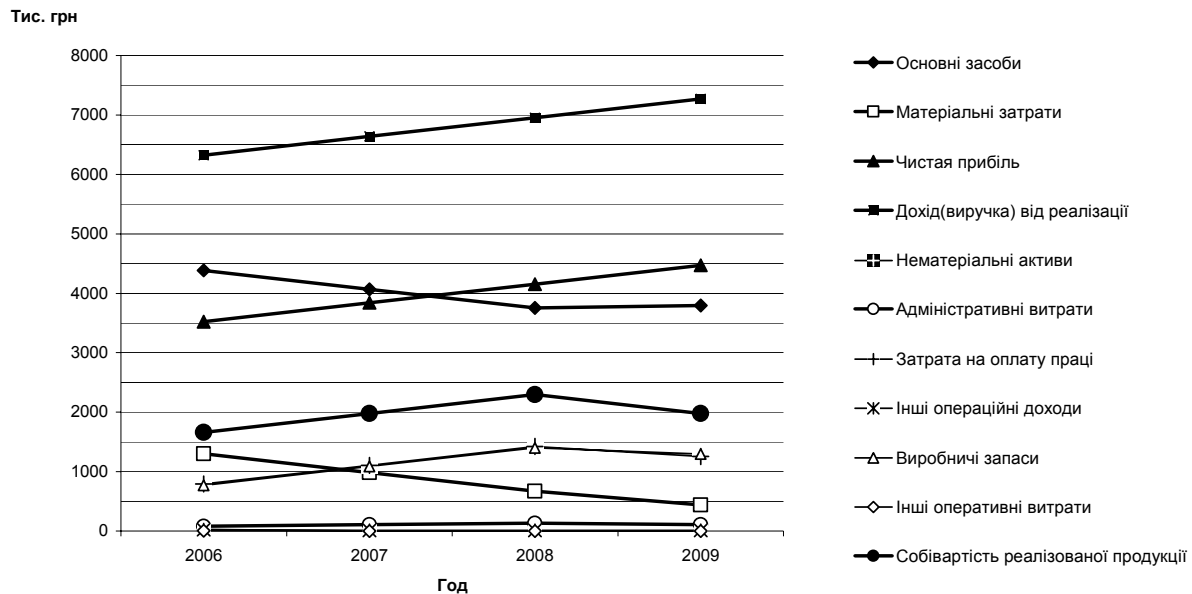


Рис.1 Прогноз зміни показників діяльності машинобудівного підприємства на 2008-2010 рік

Отриманий розв'язок дозволив визначити шляхи виходу підприємства із кризи, тобто намітило 3-х річний план розвитку підприємства, який виведе підприємство на рівень розвитку близький с статистичному сенсі до бажаного еталону.

Запропонований метод дозволяє розв'язати задачу управління підприємством, яка є багатокритеріальною, шляхом розв'язання двох однокритеріальних задач, при цьому забезпечується співвідношення між показниками, які гарантують необхідну динаміку розвитку підприємства, як гномічної системи, в майбутньому. Практичні розрахунки підтвердили можливість застосування методу для розв'язку реальних задач.

Розглянутий метод має практичну цінність, оскільки дозволяє послідовно здійснювати планування розвитку економічної системи у часі, і при цьому враховувати швидкість приросту показників, яка буде оптимальною для конкретно взятого підприємства.

Література:

1. Бланк И.А. Управление прибылью. К.: «Ника-Центр», 2007,- 768с.
2. Савицкая В.Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. Пособие/ В.Г. Савицкая. – 7-е изд., испр, - Мн.: Новое знание, 2002.- 407с.
3. Бень Т.Г., Довбня С.Б. Интегральная оцінка фінансового стану підприємства// Фінанси України. – 2002.- №6.- С.53-60
4. Сыроежин И.М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества. – М.: Экономика, 1980. – 192с.

Рекомендовано до публікації

д.е.н., професором Вагоною О.Г. 21.10. 08

Надійшла до редакції

27.10.08

УДК 330.1

Богуслав Шлюсарчик**УМОВИ ІННОВАЦІЙНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНІЙ РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

У статті проаналізовано роль і значення інновацій у розвитку підприємства, підвищенні його конкурентоспроможності. Запропонована авторська класифікація чинників, які обумовлюють розвиток інноваційних процесів.

The role and value of innovations in development of enterprise, increase of his competitiveness are analysed in the article. Author classification of factors which stipulate development of innovative processes is offered.

Сучасна економіка характеризується загостренням конкурентної боротьби. У цих умовах інновації стають обов'язковим елементом господарської діяльності підприємств і є основною рушійною силою і передумовою їх розвитку. Саме тому інноваційна діяльність – одна з основних сфер діяльності будь-якого підприємства, у якій використовуються і взаємодіють знання із сфери техніки, економіки й екології, соціальної психології й соціології, фундаментальних і прикладних наук, теорія і практика, виробництво й управління ним, стратегія і тактика. Розвиток стає можливим завдяки людським ідеям, накопиченням капіталу і високоякісній продуктивній праці. Будучи націлений на благо людини, він, тобто розвиток, збагачує працю і людську думку, розширює можливості накопичення капіталу завдяки підвищенню продуктивності і якості праці і створює, таким чином, умови для нового етапу розвитку, забезпечуючи його безперервність.

Разом з тим, здатність до інноваційних підходів усередині самих підприємств як на індивідуальному, так і на колективному рівні, іноді мало розвинуті і не оцінюються належним чином. Гарні ідеї і пропозиції часто потерпають від бюрократизму, або ж не виносяться на розгляд керівництва і власників підприємства взагалі через побоювання, що будуть відхилені. Значні перешкоди на шляху розвитку інноваційності спостерігаються також з боку зовнішнього оточення підприємства. Саме тому, на нашу думку, як з теоретичної, так і з практичної точки зору, актуальним завданням є дослідження проблем інноваційної діяльності підприємств. З огляду на це, метою даної статті є дослідження умов інноваційності підприємств у сучасній ринковій економіці.

Першими найвизначнішими теоретиками інноваційних процесів вважаються Й. Шумпетер і М. Кондратьєв.

Так, Й. Шумпетер вбачав у нововведеннях можливості для прискореного подолання економічних спадів завдяки активізації радикальних технологічних змін. Оскільки мета інновації – збільшити віддачу від вкладених ресурсів, то нововведення або інновації, на думку Й. Шумпетера, скоріше є економічним і соціальним явищем, аніж технічним.

Відповідно до теорії «великих циклів» М. Кондратьєва, динаміка економічної структури суспільства чутливо реагує на базові нововведення (ключові винаходи), що обумовлює реалізацію вторинних, модернізованих соціально-економічних нововведень.

Подальший комплексний розвиток уявлень про інноваційні процеси пов'язаний з іменами П. Друкера, К. Левіна, Е. Роджерса, Дж. Залтмена, Х. Барнетта, Р. Данкана та інших дослідників.

На сьогодні існує два основних підходи у вивченні інновацій:

- організаційно-орієнтований;
- індивідуально-орієнтований.

В організаційно-орієнтованому підході термін «інновація» використовується як синонім поняття «винахід» і відноситься до процесу створення, коли два і більше уявлень,

ідей чи об'єкта виявляються певним чином залученими соціальним суб'єктом у процес з метою сформувати раніше не існуючу конфігурацію (Дж. Хейдж, М. Айкен, Х. Шепард, Е. Роджерс, Р. Данкан, Дж. Холбек, С. Беккер, Т. Уайслер, Дж. Уілсон, Дж. Залтмен, Г. Уатсон та ін.). Інновація таким чином являє собою комплекс взаємопов'язаних процесів і є результатом концептуалізації нової ідеї, спрямованої на вирішення проблеми, і далі – до практичного впровадження нового явища.

Індивідуально-орієнтований підхід описує процес, завдяки якому певний новий соціокультурний об'єкт (нововведення) стає частиною поведінки індивідів і однією із складових їх когнітивної сфери. Ці явища дослідники (Н. Лін, Т. Робертсон, У. Белл, Р. Крейн, Дж. Уолкер, К. Найт, Н. Гросс, Дж. Джіакуїнта, М. Бернстайн, Р. Левідж, Дж. Штайнер, Дж. Клонглен та ін.) пов'язали з процесами інтерналізації. Інновація розглядається як винахідницька діяльність, коли певним чином перетинаються дві раніше не пов'язані між собою системи – індивід і інновація.

Оскільки кожне нововведення – це справа зроблена людиною, тому людський фактор є ключовим елементом у процесі виникнення інновацій на підприємстві. Особа, яка створює нововведення може належати до середовища безпосередньо пов'язаного з підприємством (наприклад, працівник, співвласник чи власник, інвестор, кредитор, поручитель), або до оточення підприємства (наприклад, працівник конкуруючої фірми чи працівник незалежної науково-дослідницької одиниці).

Однією з основних підстав утворення інновації є володіння інформацією, яка може надходити з різних джерел, залежно від виду інновації, що впроваджується. Інформація, яка впливає на виникнення інновації, постійно проходить поміж подібними структурами (підприємства, оточення підприємств), а також усередині цієї структури. Такий обіг дозволяє аналізувати і використовувати досвід багатьох середовищ. Основні джерела інформації та види мотивації творців ідей для потреб інноваційних процесів представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Основні джерела інформації та мотивації творців ідей для потреб інноваційних процесів [1]

Джерела ідей	Мотивація творців ідей
Підприємство (власне або конкурентне)	Використання власного потенціалу, необхідність розвитку, необхідність досягнень, необхідність досліджень
Клієнти і поручителі	Задоволення власних потреб через виробника
Постачальники	Стимулювання збуту
Мережа збуту	Утримання або зміцнення позицій на ринку
З'їзди, ярмарки, виставки	Інформаційне посередництво
Спеціалізована література, проспекти, каталоги	Стимулювання рішень, інформування про нові рішення
Прогнозування і вивчення ринку	Оцінка і виявлення шансів та загроз
Незалежні експертні служби	Пропагування та розповсюдження рішень
Вивчення ринку	Інформація про ринок та поведінку виробу, потреби та очікування клієнтів

До факторів, пов'язаних з процесом виникнення нововведення, можна віднести різні чинники, пов'язані з можливістю фінансування досліджень і робіт, а також з доступністю і видом технічних осередків.

Доцільно, на нашу думку, провести оцінювання інноваційних процесів, які мають місце у промисловості, у двох площинах: підприємство та його оточення. До цього типу оцінювання відносяться коефіцієнти представлені в табл. 2.

Таблиця 2

Коефіцієнти оцінки інноваційних процесів, які здійснюються безпосередньо на підприємстві та у його оточенні [1]

Підприємство	Оточення підприємства
Частка інноваційних підприємств серед усіх промислових підприємств	Частка витрат-брутто на діяльність В+R в РКВ
Витрати на діяльність щодо нововведень на підприємствах	Експорт високотехнічних виробів даної галузі
Частка вартості продажу нових і модернізованих виробів, що впроваджуються на ринок протягом останніх трьох років в загальній вартості продажу за даний рік	Платіжний баланс у сфері техніки
	Платіжний баланс техніки

З огляду на це, чинники, що обумовлюють інноваційні процеси на підприємстві, слід поділити на чинники, які належать до оточення підприємства чи такі, що незалежні або слабо від нього залежні, та чинники внутрішні, що відносяться до процесу управління підприємством і створюють його внутрішні ресурси (табл. 3).

Таблиця 3

Внутрішні і зовнішні чинники, що обумовлюють інноваційні процеси на підприємстві

Внутрішні чинники (підприємство)	Зовнішні чинники		
	політика галузі	ринок	суспільство
– суспільні (індивідуальні та групові); – матеріальні; – юридичні; – організаційні; – стратегічні.	– економічні; – політичні; – юридичні.	– безпосереднє оточення ринку; – локалізаційні; – економічні.	– суспільні; – культурні.

До чинників макрооточення, що впливають на формування інноваційності підприємств, потрібно, передусім, віднести:

- світові тенденції технологічного розвитку, а також можливість їх адаптації до умов держави;
- стан розвитку економіки держави;
- відкритість конкретної галузі економіки та можливість інвестування;
- умови суспільно-господарської та юридичної системи;
- існуюча ситуація на ринку промислових та споживчих продуктів і послуг;
- прогрес в регіональній інтеграції;
- основи та практика ведення господарської політики, а особливо інноваційної політики.

Однак, зовнішні чинники, які впливають на процес виникнення інновацій, характеризуються здатністю сильно змінюватися і диференціюватися [2].

1. Чинники пов'язані з безпосереднім ринковим оточенням:

- очікування інновації з боку клієнтів;
- співпраця з клієнтами;
- інноваційність конкуренції;
- обмеження у доступі до ринку;
- ситуація на ринку праці.

2. Чинники, що виникають у результаті розміщення підприємства:

- обмеження з боку охорони навколишнього середовища;
- необхідність кооперації з місцевим самоврядуванням;
- можливість контакту з вищою школою (якщо це заклади сфери B+R);
- оформлення інфраструктури.

3. Юридичні та фінансові умови, що стосуються фірми:

- право на реєстрацію господарської діяльності;
- податкове право;
- умови погашення та оплати кредитів;
- права клієнтів;
- юридичний захист інтелектуальної власності.

Ці чинники можна також поділити і впорядкувати відповідно до конкретної галузі, ринку та суспільства у цілому.

Почнемо з суспільства, яке відіграє дуже важливу роль у стимулюванні інноваційної діяльності підприємства. Вплив суспільства на інноваційну діяльність підприємства виявляється через рівень суспільного розвитку, організацію і управління суспільством, належне реагування на зміни в економіці, а також через відкритість цих змін. Тому в цій групі ми можемо виділити наступні два чинники: суспільні та культурні. Чинники, що належать до цих груп відповідають за створення відповідних посад працівників, їх відповідальності за власну кар'єру чи позицію в суспільстві, а також за визнання і повагу до креативних осіб в їхньому оточенні. Відображення цього чинника можемо також знайти у динаміці розвитку зони B+R, у розвитку зони навчання, яке найкраще оцінити на підставі якості навчання чи реакції навчання у вищих навчальних закладах на утворення нових напрямків навчання [3]. Сюди також можна віднести різного роду виставки, семінари та наукові конференції. Метою усіх перерахованих вище дій є стимуляція підприємств до практикування інновацій.

Як черговий стимулюючий чинник виникнення інноваційних процесів на підприємстві виступає ринок, який дійсно є ключовим елементом інноваційного процесу завдяки безпосередньому безперервному впливу на діяльність підприємств. Для нього можемо виділити наступні чинники: безпосереднє оточення ринку, розташування, економіка. Перший з цих чинників утворюється завдяки [4]:

- очікуванню інновації з боку клієнтів;
- співпраці підприємства з постачальниками;
- співпраці підприємства із споживачами;
- рівень інноваційності конкуренції.

Цей чинник важливий для підприємства, оскільки планування чи створення інноваційної стратегії потребує аналізу ситуацій на ринку, так само як ситуації на власному підприємстві. Наступним чинником в цій групі виступає розташування, яке виникає з відношення до місця діяльності підприємства. На інноваційну діяльність має істотний вплив співпраця з місцевою владою. Підприємства мають можливість співпрацювати з місцевими представництвами сфери B+R а також вищими навчальними

зкладами, що для них є незаперечною перевагою. Це також додатковий імпульс для впровадження інновацій в місцевій інфраструктурі.

Економічні чинники в цій групі є похідними факторів економічної політики. Сюди можемо віднести, передусім, такі цінності як витрати на діяльність B+R місцевого ринку та внутрішні витрати на B+R конкуренції, фінансові успіхи конкуренції, наявність домашніх господарств, здатних купувати запропоновані продукти через підприємства, вигідні умови отримання та виплати кредитів.

Наступним чинником є господарська політика, під якою потрібно розуміти не тільки внутрішню політику, яка провадиться в даній місцевості, але також і політику господарських співдружностей [5].

Першим з чинників у цій групі є економічний, який в основному окреслюється через витрати на сферу B+R, витрати на інноваційну діяльність підприємств, фінансові показники держави, зарубіжні інвестиції, платіжний баланс чи рівень економічного розвитку країни. Вплив цих чинників можна аналітичним та однозначним способом окреслити, визначаючи цінність коефіцієнтів, таких як, наприклад, відношення витрат-брутто країни до вартості РКВ.

Юридичні чинники визначаються через юридичні норми та систему юридичного врегулювання або сприяння впровадженню інновацій. Сюди можна віднести різного роду зміни в податковому, торговельному законодавстві, утворення права інтелектуальної власності, консультаційні одиниці економічного права [6].

Однак, найважливіші для підприємств і їхнього інноваційного процесу є внутрішні чинники, які більше всього залежать від особистих якостей власника і безпосереднього керівництва підприємства. Зокрема, це вміння використовувати творчі здібності персоналу, правильно застосовувати матеріальні засоби та інфраструктуру підприємства при сприятливому оточенні. Взагалі, чинники мікрооточення можна поділити на такі групи:

1. Чинники, що залежать від особистості підприємця:

- творчість (креативність);
- відкритість для інновацій;
- бажання вирізнитися;
- організаційні здібності.

2. Чинники, пов'язані з досвідченістю підприємця:

- обізнаність у даній сфері;
- знання іноземних мов;
- професійні навички;
- стаж професійної роботи;
- досвід управління підприємством;
- уміння організувати роботу з людьми;
- матеріальна мотивація, потреба економічного успіху.

3. Чинники, пов'язані з персоналом підприємства:

- амбітність, освіта, кваліфікація персоналу;
- спільність інтересів, ототожнення себе з підприємством;
- позитивна оцінка підприємця;
- відповідна організація, яка мотивує до інноваційної діяльності;
- загальні умови і оплати праці.

4. Успіхи підприємства в минулому та поточні успіхи діяльності:

- вартість та динаміка продажів;
- фінансові результати, фінансова ліквідність;

- вартість експорту;
- зобов'язання щодо постачальників.

Як уже було сказано вище, до внутрішніх чинників відносяться чинники, пов'язані з мотивацією працівників сфери B+R, що створюють інновації. Чинники, що впливають на працівника можуть мати індивідуальний характер (особистість працівника, індивідуальні успіхи у праці) або груповий (співпраця з іншими працівниками).

До головних властивостей, які характеризують особистісні чинники працівників, належать їх освіта та вміння, творчий потенціал (креативність), амбіційність, ототожнення себе з підприємством, відповідна організація власної праці, відчуття спільних інтересів, вміння працювати в колективі. Вимірювати ці властивості можемо лише через ефективність праці даного працівника, а також колективу, з яким він співпрацює, оскільки ці властивості мають індивідуальний характер.

Доречно зазначити, що стосунки між людьми відіграють надзвичайно важливу роль як чинник, що стимулює виникнення інновації. Вони дозволяють повною мірою використовувати індивідуальні можливості працівників, які залежать від обставин на робочому місці.

Наступна група – це матеріальні чинники, до яких відносяться фізичні умови праці та матеріальна винагорода працівника. Якщо мова йде про фізичні показники умов праці, то сюди потрібно віднести різного роду машинні парки, фінансові ресурси, технічне обладнання та лабораторії. Показником матеріальної вартості роботи працівників є їхня матеріальна і нематеріальна винагорода за працю. Головним показником матеріального чинника є обсяг додаткових витрат підприємства на сферу B+R та частка цих витрат в загальних інвестиційних витратах підприємства і загальних витратах на його розвиток [5].

Взагалі, можна сказати, що зазначені чинники, які стимулюють виникнення інновації, є універсальними і діють на підприємство незалежно від країни, в якій воно функціонує. Але дія окремих чинників усе ж таки може залежати від розміщення підприємства.

Інновація необхідна як для малих, так і для великих підприємств. Інновація – це все, що допомагає підприємству пристосовуватися до мінливого оточення. Таким чином, інновація впливає на конкурентоспроможність підприємств, їх пристосування до потреб ринку, впровадження нових методів проектування, виробництва і дистрибуції, впровадження змін у системах управління та організації праці.

Висновки

Інноваційність є основною умовою зростання зацікавленості товарами та послугами, що обумовлює розвиток ринку й експорту, та є вирішальним для визначення позиції підприємства в бізнес-середовищі. Сьогодні інновації впроваджують всі підприємства: як досвідчені, із міцними позиціями на ринку, так і нові, тобто такі, що лише виходять на ринки. Деякі японські та корейські фірми впроваджують так звані комплексні інноваційні роботи, що називаються профілюванням стратегічних можливостей і полягають у створенні колективів, до складу яких входять найбільш кмітливі люди, і організації предметних досліджень можливих змін. Усе це сприяє зміцненню їх конкурентоспроможності.

Взагалі, на конкурентоспроможність підприємств впливає багато різних як зовнішніх (державна політика, стан матеріальної та інтелектуальної інфраструктури, політика установ, тісно пов'язаних з функціонуванням підприємств, зв'язки з партнерами та конкурентами і т. ін.), так і внутрішніх чинників (засоби управління, наявність оборотного капіталу, якість продукції, що виробляється, сучасна техніка та технології і т. ін.).

Особливу увагу серед чинників, що впливають на конкурентоспроможність підприємства, слід звертати на інновації. Інновації часто є вирішальними відносно темпу та напрямку розвитку, впливають як на форму, так і на розвиток міжнародної співпраці підприємств. Отже, вони є чинником, який вирішує міжнародну конкурентоспроможність підприємств. Власне, як темп, так і сфера творчості та впровадження інновацій, вирішують на сучасному етапі переваги конкурентоспроможних підприємств.

Література:

1. Baj W., Pietuch I., Charakterystyka czynników stymulujących powstawanie innowacji w przedsiębiorstwie, Innowacje 26/2005.
2. Baczko. T. (red.) Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2005 r., Wyd. Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2005.
3. Wiankowski S., Dostosowanie sfery badawczo – rozwojowej w Polsce do funkcjonowania w Europejskiej Przestrzeni Badawczej Wyd. Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle „Orgmasz” Warszawa 2005.
4. Badania naukowe i innowacja w centrum UE, European Innovation 12/2005.
5. Niedzielski P., Polityka innowacyjna w transporcie, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2003.
6. Żuchowski J. (red.) Innowacyjność w kształtowaniu jakości i usług, Wyd. ITE Radom 2006.

*Рекомендовано до публікації
д.т.н., проф. Пономаренком П.І. 25.06.08*

*Надійшла до редакції
23.10.08*

УДК 339.188.4

Комарницький І. М., Питуляк Н. С.

СТРУКТУРИЗАЦІЯ СКЛАДСЬКИХ ПРИМІЩЕНЬ ЯК ФАКТОР ОРГАНІЗАЦІЇ ЛОГІСТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Досліджено та проаналізовано процеси формування складської логістики підприємств. Розроблено критерії поділу складів на групи. Проведено структуризацію складів за групами і видами на основі розроблених критеріїв.

It is investigated and analyzed processes of formation of warehouse logistics of the enterprises. It is developed criteria of division of warehouses on groups. It is spent structurization of warehouses behind groups and kinds on the basis of the developed criteria.

Динамічний розвиток різних галузей економіки зумовлює ряд проблем, пов'язаних з формуванням складського господарства окремого підприємства. Малим та середнім підприємствам доцільно організовувати власне складське господарство, а великим – передавати складські функції логістичним компаніям. Найбільші українські логістичні компанії пропонують в оренду складські приміщення, беруть на відповідальне зберігання товар без права управління товаропотоками, а також виконують повний комплекс логістичних послуг (закупівля/зберігання/розподіл з правом управління). В першому і другому випадку за допомогою застосування логістичних принципів суттєво знижуються витрати підприємства, пов'язані з організацією складських процесів. Проте в спеціалізованій літературі не достатньо відображено та описано процеси формування та функціонування складу як елементу логістики.

В українській економічній літературі на даний час немає єдиної думки, що стосується розвитку та формування складського господарства на основі логістичних принципів. Переважно аналізується вітчизняний та зарубіжний досвід розвитку логістики як науки, вплив логістики на окремі функціональні області підприємства. Серед зарубіжних та українських фахівців важливий внесок в розвиток логістики зробили П. Друкер, Дж. Ландлеу, Г. Пфоля, К. Кльозе, Л. Б. Міротін, Б. А. Анікін, Гаджинський А.М., Є. Крикавський, М. А. Окландер, В. Николайчук, І. Г. Смірнов. Щодо складського господарства, то воно здебільшого розглядається як функціональна область окремого підприємства, а питання раціоналізації та оптимізації складських процесів практично не висвітлюються. Проте існують ряд економістів, які розглядають склад не тільки як економічну, але і як логістичну категорію. Зокрема, відомий український науковець Є. Крикавський розглядає складський логістичний процес як елемент інфраструктури логістики та один з основних процесів в переміщенні майна. Складська ланка також розглядається у літературних джерелах [1, 4, 5, 6], типологію складських будівель, класифікацію складів та складських мереж висвітлено у [1, 4]. Проблеми проектування та створення регіональних логістичних складських комплексів відображено у “Концепції програми формування мережі логістичних центрів в системі міжнародних транспортних коридорів” [3]. Водночас огляд спеціалізованої літератури показав на недостатність висвітлення питань, що стосуються формування складського господарства підприємства на основі логістичних принципів.

Останнім часом багато уваги приділяють питанням організації складського процесу як одного з важливих процесів логістики. Цілями даної статті є дослідження та аналіз функціонування складів на основі логістичних принципів та розробка критеріїв для структуризації складських приміщень за групами і видами.

Склади є одним з найважливіших елементів логістичних систем. Об'єктивна необхідність в спеціально обладнаних місцях для зберігання і обробки запасів існує на всіх стадіях руху матеріального потоку, починаючи від джерела отримання сировини і матеріалів, і закінчуючи відвантаженням готової продукції споживачам. Цим пояснюється наявність великої кількості видів складів. У широкому діапазоні варіюються поняття складів відносно розмірів: від невеликих приміщень, загальною площею в декілька сотень квадратних метрів, до масштабних логістичних складських комплексів-гігантів, що покривають площі в сотні тисяч квадратних метрів.

Склади - це будівлі, споруди і спеціальні пристосування, що бувають з різними режимами температури і повітря, призначені для приймання, розміщення, обслуговування і зберігання товарів, що поступають на них, підготовки їх до споживання і доставки споживачеві.

Основними функціями складів є [1]:

- тимчасове розміщення і зберігання матеріальних запасів;
- перетворення матеріальних потоків;
- забезпечення логістичного сервісу в системі обслуговування.

В інших літературних джерелах виділяють інші функції, які є наступними:

- прийом матеріальних цінностей з їх кількісною і якісною перевіркою, включаючи оформлення відповідної документації, перевірку тари і упаковки, створення необхідних умов для зберігання вантажів, розвантаження, переміщення і розміщення на складах;
- відправка за межі підприємства готової до транспортування продукції споживачеві;
- підготовка складських площ до прийняття вантажів;
- раціоналізація використання складських приміщень;
- облік по кількості, якості товарів і вантажів, що зберігаються на складі;
- розробка і реалізація заходів, за допомогою яких можна удосконалити складські процеси.

Відповідно до наведених вище функцій, функціонування будь-якого складу спрямоване на опрацювання логістичних потоків сировини і матеріалів, готової продукції. При цьому складський процес формують три види матеріальних потоків: вхідний, вихідний і внутрішній.

Наявність вхідного потоку означає необхідність розвантаження транспорту, перевірка кількості і якості вантажу, що прибув, заповнення відповідної документації. Внутрішній потік характеризує переміщення вантажу усередині складу, розвантаження його, перенавантаження. Функціонування вихідного потоку забезпечує необхідність вантаження транспорту, заповнення відповідної документації. Таким чином стає можливою реалізація функції тимчасового зберігання та опрацювання матеріальних запасів та готової продукції.

Організація складського господарства спрямована на забезпечення проведення робіт по розміщенню вантажів на зберігання, забезпеченню необхідних умов зберігання, вилученню вантажів з місць зберігання та проведення інших складських операцій з обслуговування вантажів. Перераховані процеси відбуваються за рахунок перетворення матеріальних логістичних потоків, тобто на основі зміни їхньої структури та напрямку. Проте це лише загальне уявлення про склади. Будь-яка з вище перелічених функцій чи операцій може змінюватися в широких межах, що супроводжується відповідною зміною характеру і інтенсивності перебігу окремих логістичних операцій. Це, у свою чергу, суттєво впливає на перебіг усіх складських процесів з погляду логістики.

Логістичні функції складів реалізуються в процесі здійснення окремих логістичних операцій. Функції різних складів можуть істотно відрізнятися один від одного. Відповідно будуть різні і комплекси виконуваних складських операцій. У широких межах варіюються і способи виконання однорідних операцій. В цілому комплекс складських операцій можна охарактеризувати за допомогою наступної послідовності [1]:

- Розвантаження транспорту. Найбільш тісний технічний і технологічний контакт складу з рештою учасників логістичного процесу має місце при здійсненні операцій з вхідним і вихідним матеріальними потоками, тобто при виконанні так званих навантажувально-розвантажувальних робіт. Ці операції визначаються таким чином. Розвантаження — логістична операція, що полягає в звільненні транспортного засобу від вантажу. Вантаження — логістична операція, що полягає в подачі, орієнтуванні і укладанні вантажу в транспортний засіб. Технологія виконання навантажувально-розвантажувальних робіт на складі залежить від характеру вантажу, від типу транспортного засобу, а також від виду використовуваних засобів механізації.
- Приймання товарів, що поступили, по кількості і за якістю. Рішення по управлінню матеріальним потоком ухвалюються на підставі обробки інформаційного потоку, який не завжди адекватно відображає кількісний і якісний склад матеріального потоку. В ході різних технологічних операцій у складі матеріального потоку можуть відбуватися несанкціоновані зміни, які носять імовірнісний характер, такі, як псування і розкрадання вантажів, наднормативний спад і ін. Крім того, не виключені помилки персоналу постачальника при формуванні партій відвантажуваних товарів, в результаті яких утворюються недостачі, надлишки, невідповідність асортиментного складу. В процесі приймання відбувається звірка фактичних параметрів прибулого вантажу з даними товарносопроводительних документів. Це дає можливість скоректувати інформаційний потік. Проведення приймання на всіх етапах руху матеріального потоку від первинного джерела сировини до кінцевого споживача дозволяє постійно актуалізувати інформацію про його кількісний і якісний склад.
- Розміщення на зберігання (укладання товарів в стелажі, штабелі). Після приймання товарів по кількості і за якістю їх потрібно розмістити. Вантаж переміщається в зону зберігання, де може зберігатися в стелажах або в штабелях.
- Відбір товарів з місць зберігання. Відбір товарів з місць зберігання може здійснюватись двома основними способами: відбір цілого вантажного пакету або відбір частини пакету без зняття піддону. Ця операція може виконуватися з різним ступенем механізації. У висотних складах тарно-штучних вантажів відбірник в спеціальному стелажному підйомнику пересувається вздовж осередків стелажу, відбираючи необхідний товар. Інший варіант відбірки реалізується в так званих висотних складах, де стелажний підйомник автоматично подається до осередку з необхідним вантажем. За допомогою телескопічного вилкового захоплення вантажний пакет виймається з місця зберігання і транспортується до робочого місця відбірника. Необхідна кількість вантажу відбирається, а останнє подається назад в місце зберігання.
- Комплектування і упаковка товарів. Після етапу відбору товарів з місць зберігання здійснюється комплектування і упаковка товарів.
- Вантаження та внутрішньоскладське переміщення вантажів. Останнім, завершальним етапом комплексу складських операцій є вантаження та внутрішньоскладське переміщення вантажів.

В логістиці розрізняють різні види складів, але питання структуризації складів на основі певних критеріїв висвітлено не достатньо. Також відсутня чітка класифікація

складських приміщень, що в деякій мірі утруднює процеси формування складської логістики.

Для вивчення складського господарства й аналізу стану його розвитку необхідно класифікувати або поділити склади на однорідні групи (класи). Класифікацію доцільно провести на основі певних критеріїв. Як відомо, критерій – це ознака, основа, міра оцінки чого-небудь. Класифікація на основі критеріїв буде чітко і точно визначати приналежність конкретного складу до певного виду, і навпаки - певні технічні або інші характеристики окремого складу допоможуть віднести його до певної групи (класу).

Нами розроблено основні критерії, за якими можна структурувати склади за групами, а групи розподілити на певні види відповідно до запропонованих критеріїв класифікації. Розробленими критеріями для поділу складів на групи є наступні: висота укладання вантажів, конструкція, ступінь механізації, асортимент товарів, температурний режим, форма власності, масштаб дії. На основі розроблених критеріїв ми пропонуємо розподілити всі відомі види складів у наступні групи:

1) За висотою укладання вантажів:

- звичайні склади. Існують склади, де сировина, матеріали, готова продукція зберігається на висоті не більше людського зросту.
- склади високого складування. Сучасні логістичні склади для мінімізації складських витрат передбачають у своїй конструкції висотне складування за допомогою спеціальних пристроїв, здатних підняти і точно розкласти вантаж на висоті 21 м і більше.

2) За конструкцією:

- закриті. Даний вид складів можуть розміщуватися в окремій будівлі, споруді чи іншому, повністю закритому приміщенні.
- напівзакриті. Напівзакриті склади, як правило, мають дах і одну, дві або три стіни.
- відкриті склади (або склади-навіси). Як склад використовуються спеціально обладнані майданчики або спеціальні відкриті спорудження з дахом (навісом).

3) За ступенем механізації:

- немеханізовані - це склади, на яких обслуговування вантажів здійснюються за допомогою ручної переробки;
- механізовані – це склади, на яких механізовано певні технологічні операції обслуговування та комплектування продукції;
- автоматизовані – це склади що мають автоматизовану систему пошуку та розміщення вантажів або комплекс устаткування з локальними системами автоматизованого управління з електронною автоматикою;
- автоматичні – це програмно-керовані склади, що функціонують на основі автоматизованої системи управління технологічними процесами без безпосередньої участі людини, тобто склади-автомати.

4) Залежно від асортименту товарів:

- універсальні - призначені для зберігання і складської переробки практично усіх груп товарів широкого вжитку та промислових товарів;
- спеціалізовані – це склади призначені для зберігання і обслуговування однієї певної групи товарів;
- вузькоспеціалізовані – це склади, призначені для зберігання і обслуговування товару одного виду, зберігання якого передбачає дотримання особливих вимог;
- комбіновані або склади змішаного зберігання – це склади, на яких здійснюються зберігання і обслуговування товарів різних груп.

5) За температурним режимом:

- неутеплені (неопалювані) – це склади без температурного режиму обігріву, призначені переважно для товарів, зберігання яких не вимагає спеціальних температурних вимог;
- утеплені (опалювані) – це склади з ситемою опалення призначені для зберігання та обслуговування товарів, умови зберігання яких передбачають захист від різних перепадів зовнішньої температури та вологості повітря;
- склади-холодильники – це спеціальні склади з низькотемпературним режимом, призначені для зберігання та обслуговування товарів, що зберігаються при мінусовій температурі.

6) За формою власності:

- державні – це склади, власником яких виступає держава в особі різних державних підприємств, установ, організацій та спілок, призначені для зберігання і обслуговування товарів;
- колективні – це склади, власниками яких виступають декілька підприємств, організацій, установ, що об'єднали власні кошти для організації складу, призначені для зберігання і обслуговування товарів. Як правило, власниками таких складів виступають великі торговельно-посередницькі структури.
- приватні – це склади, власниками яких виступають окремі підприємства, організації, установи, призначені для зберігання і обслуговування безпосередньо власних товарів;
- орендовані склади – це склади, що винаймаються в оренду певними підприємницькими структурами у інших підприємницьких структур, призначені для зберігання і обслуговування товарів орендарів за відповідну плату без набуття права власності на ці склади.

7) За масштабом дії:

- міні-склади – це склади, призначені для зберігання і обслуговування власних товарів конкретного підприємства і мають локальне місце розташування;
- склади місцевого значення – це склади, призначені для зберігання і обслуговування товарів декількох підприємств і які мають локальне місце розташування;
- склади регіонального значення – це великі склади, масштаб дії яких характеризується межами певного регіону, призначені для зберігання і обслуговування товарів одного або декількох підприємств;
- склади міжрегіонального значення - це великі склади, масштаб дії яких виходить за межі певного регіону, призначені для зберігання і обслуговування товарів одного або декількох підприємств;
- склади національного значення – це великі склади-комплекси, масштаб дії яких зосереджується в межах певної країни, призначені для зберігання і обслуговування товарів одного або декількох підприємств.

Розроблена класифікація дає змогу точніше характеризувати кожен вид складу, пояснити, як формуються склади різних видів та яку роль вони відграють у процесі перетворення логістичних потоків. Також дана класифікація допоможе визначити конкретні функції складу з огляду на приналежність його до певної групи.

Формування складського господарства, з погляду логістики, повинно бути спрямоване на досягнення цілей ведення підприємницької діяльності. Проведені нами дослідження доводять, що у вітчизняній спеціалізованій літературі відсутня чітка класифікація складів на окремі групи за видами на основі певних критеріїв. Тому для удосконалення процесів формування складської логістики нами розроблено критерії поділу складів на групи та проведено їх структуризацію за групами і видами на основі цих критеріїв. На основі розробленої класифікації можна чітко визначити функції конкретного виду складу та більш точно охарактеризувати склад підприємства як елемент логістики.

Розроблена класифікація допоможе визначити роль складського господарства у логістиці, місце, яке займають склади підприємств у процесах перетворення логістичних потоків та відшукати нові методи удосконалення формування логістики окремого підприємства.

Література:

1. Гаджинский А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений.— 2-е изд.— М., 1999. — 228 с.
2. Козлинський М.П., Міщук І.П., Шийка О.І. Практичні аспекти підвищення ефективності складів у логістичних системах/ Вісн. Державного університету “Львівська політехніка”. – 2005р. - №526. – с.186-193.
3. Концепція програми формування мережі логістичних центрів в системі міжнародних транспортних коридорів України/Ю.М. Цветков, О.П. Кутах, М.В. Макаренко та ін. – К.,2003.
4. Крикавський Є. Логістичне управління. – Львів, 2005.
5. Окландер М.А. Логістична система підприємства: монографія. – Одеса, 2004.
6. Смирнов І.Г. логістика: просторово-територіальний вимір. – К.,2004.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., професором Галушко О.С. 16.11.08*

*Надійшла до редакції
27.11.08*

УДК 330.341.1

Остапенко А.В.

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розроблено систему критеріїв класифікації нематеріальних активів. Удосконалено теорію й методологію об'єктів нематеріальних активів. Запропоновано класифікацію об'єктів інтелектуальної власності.

The system of criteria of classification of intangible assets is developed. A theory and methodology of objects of intangible assets is improved. Classification of objects of intellectual property is offered.

Прискорення процесів інтеграції української економіки у світовий економічний простір, майбутня парадигма розвитку економіки характеризується інтелектуалізацією основних факторів господарської діяльності й інноваційним розвитком. Все більша частина сучасної економіки ґрунтується на новому базовому ресурсі - знаннях. І найціннішими стають знання, що оформлені у вигляді інтелектуальної власності й охороняються законом.

Згідно даним ООН ринок високотехнологічної продукції розділяється між країнами таким чином: Західна Європа - 35%, США - 25%, Японія - 11%, Сінгапур - 7%, Корея - 4%, Китай - 2%, інші країни, разом узяті - 16%, Україна - близько 0,04% [1,с.98]. Розуміючи значення інновації як з погляду приватних, так і загальнодержавних інтересів, а також враховуючи закладений у Стратегію економічного розвитку України (2004-2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" базовий принцип сучасного стратегічної мети - реалізація державної політики, спрямованої на проведення інноваційної моделі структурної перебудови економіки, стає очевидним і безумовно актуальним у забезпеченні інноваційних процесів у державі, становлення її національної інноваційної системи [2,с.44].

Значний внесок у вирішені й розробці теоретичних і практичних положень про роль нематеріальних активів у діяльності підприємств внесли провідні вітчизняні й закордонні вчені: В.В. Бабич, В.Д. Базилевич, І.О. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, О.Б. Бутнік-Сіверський, З.Ф. Голів, М.Я. Дем'яненко, В.П. Завгородній, С.Я. Зубилевич, В.М. Жук, М.А. Кизим, Л.М. Котенко, В.Б. Масаковський, О.Д. Святоцький, Г.А. Азгальдов, В.М. Алдошин, А. Брукінг, С.В. Валдайцев, Дж. Фендрик, Л.І. Лукичева, Т.В. Теплова й інші.

Одним зі способів формування інноваційної політики може стати кластерний підхід до організації соціально-економічних систем. Іншим способом посилення інноваційної спрямованості економіки, що робить вагомий вплив на конкурентоспроможність підприємства, роблять об'єкти інтелектуальної власності (винаходу й корисних моделей, програмні продукти, патенти й ліцензії) - базова частина нематеріальних активів.

Кластер – інноваційно-економічний комплекс технологічно зв'язаних виробничих структур, сформований на базі територіальної концентрації [3]. Дослідження, проведені М. Портером [4,5,] дозволяють представити кластер як групу географічно локалізованих взаємозалежних компаній: постачальників обладнання, комплектуючих, спеціалізованих послуг, інфраструктури, науково-дослідних інститутів, вузів і малих інноваційних підприємств, що взаємодоповнюють один одного й посилюючи конкурентні переваги окремих підприємств і кластера в цілому. Кластер потрібно розглядати як систему, якій властиві загальносистемні й особливі властивості: цілісність, ієрархічність, інтегрованість, динамічність, стохастичність [3,6,7,8].

Основною метою кластера є розробка, використання й реалізація інноваційних проектів і технологій з метою підвищення активності регіонів. При цьому не відбувається розпилення ресурсів по регіонах, а самі кластери формують ресурсні важелі регіонального й національного розвитку. Кластер створює й удосконалює механізми взаємодії трьох основних суб'єктів (бізнес - влада - наука) для вирішення конкретних соціально-економічних завдань регіону й країни в цілому. Це створює необхідний синергетичний ефект. Кластерна форма організації приводить до створення особливої форми інновації:

- географічної локалізації, масштаби кластера можуть варіюватися від одного регіону до цілої країни й навіть ряду країн;
- взаємозв'язку між підприємствами. Кластер є особливою формою ряду стійких зв'язків взаємозалежних підприємств, більш глибокий розвиток зв'язків свідчить про ступінь розвитку самого кластера;
- технологічного взаємозв'язку галузей.

Кластерні технології розглядаються як ефективні засоби посилення впливу екзогенних факторів, що властиві інноваційному процесу, на створення й/або дозрівання ендогенних факторів інноваційної активності усередині кластера [9,с.116]. До екзогенних факторів можна віднести: попит на інновації, формування інноваційного середовища, людські активи, інтелектуальні активи, ринкові активи, інфраструктурні активи, припинення несумлінної конкуренції, використання об'єктів інтелектуальної власності. До ендогенних факторів інноваційної активності усередині самих підприємств, організацій, компаній і регіонів у цілому можна віднести: масову зміну потенціалу основних галузей, залучення людського капіталу, що стимулює інноваційну діяльність, створення нових об'єктів промислової власності, що входять до складу нематеріальних активів. Нематеріальні активи - це довгострокові права, які забезпечують власникам певний дохід або іншу користь, що мають певну вартість і не мають морально-речовинного змісту [10,с.36].

Ідея, що закладена у відкритті, винаході перетворюється в нововведення (англ. innovation). Формування інноваційних нематеріальних активів полягає в ефективному керуванні процесами трансформації інтелектуального капіталу в реальну вартість за рахунок створення й використання нематеріальних активів:

- максимізація користі від власних інновацій у власному виробництві, в тому числі й від «прихованих» знань;
- максимізація доходів від нематеріальних активів, які не використовуються підприємством у поточному виробництві;
- максимізація вигоди від більш повного використання “зовнішніх” знань (із дотриманням закону).

Значення нематеріальних активів у сучасних умовах постійно зростає, з'являються нові об'єкти, які вимагають правового закріплення на всіх стадіях від створення до використання в процесі виробництва. Це знайшло своє відображення в законодавчих актах України:

- Цивільний кодекс України, від 16 січня 2003р;
- Закон України “Про авторське право й суміжні права” від 23 грудня 1993р, № 3792-ХІІ;
- Закон України “Про охорону прав на винаходи й корисні моделі” від 15 грудня 1993р №3687-ХІІ та інші.

Призначення законодавчих актів полягає в створенні умов для захисту бізнесу. Якщо підприємство має нематеріальні активи, то це означає, що воно спроможне:

- захистити свій бізнес, використовуючи для цих цілей чинне законодавство;
- отримати зі створених об'єктів виключних прав дохід або інша користь;

- випускати конкурентоспроможну продукцію й конкурувати з аналогічними підприємствами на товарному ринку.

Якщо у підприємства відсутні нематеріальні активи, це означає, що воно не в змозі випускати конкурентоспроможну продукцію, забезпечити високоефективний захист свого бізнесу й не має обґрунтованого права претендувати на реалізацію інноваційних проєктів і програм, великі інвестиції в розвиток наукомістких технологій, тому що системою гарантій можуть виступати виключні права, що є в наявності у підприємства. З урахуванням існуючої практики роботи західних компаній частка нематеріальних активів може досягати 80-85% (наприклад Microsoft) і/або при продажі автомобілебудівної фірми “Додж” з 146 млн. дол. ціни продажу, 74 млн. дол. припадало на вартість товарного знаку або товарний знак Кока-Кола й Microsoft оцінювався на суму, що перевищує 70 мільярдів дол. [10,с.23]

Формування інноваційних нематеріальних активів повинне підкорятися єдиній ідеології, мати не тільки чітку структуру з добре налагодженими й формалізованими бізнес процесами, враховуючи процеси ухвалення рішень, швидкі зміни до умов, що змінюються, але й в ефективному використанні результатів інтелектуальної діяльності в реальний прибуток за рахунок створення власних і використання зовнішніх нематеріальних активів.

Розроблена структура інноваційних нематеріальних активів з наступною класифікацією об'єктів нематеріальних активів (Рис.1), дозволяє визначитися з найбільш важливими для управління об'єктами нематеріальних активів відповідно до основних класифікаційних ознак:

- за ступенем відокремленості від промислового комплексу. Невідокремленими будуть: системи й методи управління й функціонування підприємства, наявність навченого персоналу, ділова репутація компанії, наявність клієнтури, досягнення в сфері реклами й просування своєї продукції;
- за джерелом виникнення;
- за терміном використання (невизначений термін корисної дії; обмежений термін корисної дії);
- за можливостями самостійної оцінки. Деякі активи можуть бути оцінені окремо, вартість інших може бути визначена тільки в сукупності.

При оцінці вартості конкретного нематеріального активу можна застосовувати два підходи:

1-й підхід: оцінювати нематеріальні активи як частку у вартості бізнесу, що характеризується загальними параметрами, які використовуються для оцінки бізнесу

2-й підхід: оцінювати нематеріальні активи як самостійну систему й об'єкт оцінки, що характеризується певними параметрами.

- за ступенем ідентифікації (ті, що можна ідентифікувати та ті, що не можна; відчужувані, невідчужувані);
- за можливістю слугувати в майбутньому джерелами нових нематеріальних активів (умовні або відкладені витрати);
- витрати на розвиток, розширення, злиття, переміщення підприємств і виробництв;
- стартові витрати й витрати на обладнання;
- первісні операційні витрати;
- витрати на злиття і придбання;
- придбання рахунки покупців;
- не конкуруючі угоди;
- витрати на рекламу й стимулювання збуту;

- витрати на випуск боргових зобов'язань;
- майбутні виграші з податку із доходу.

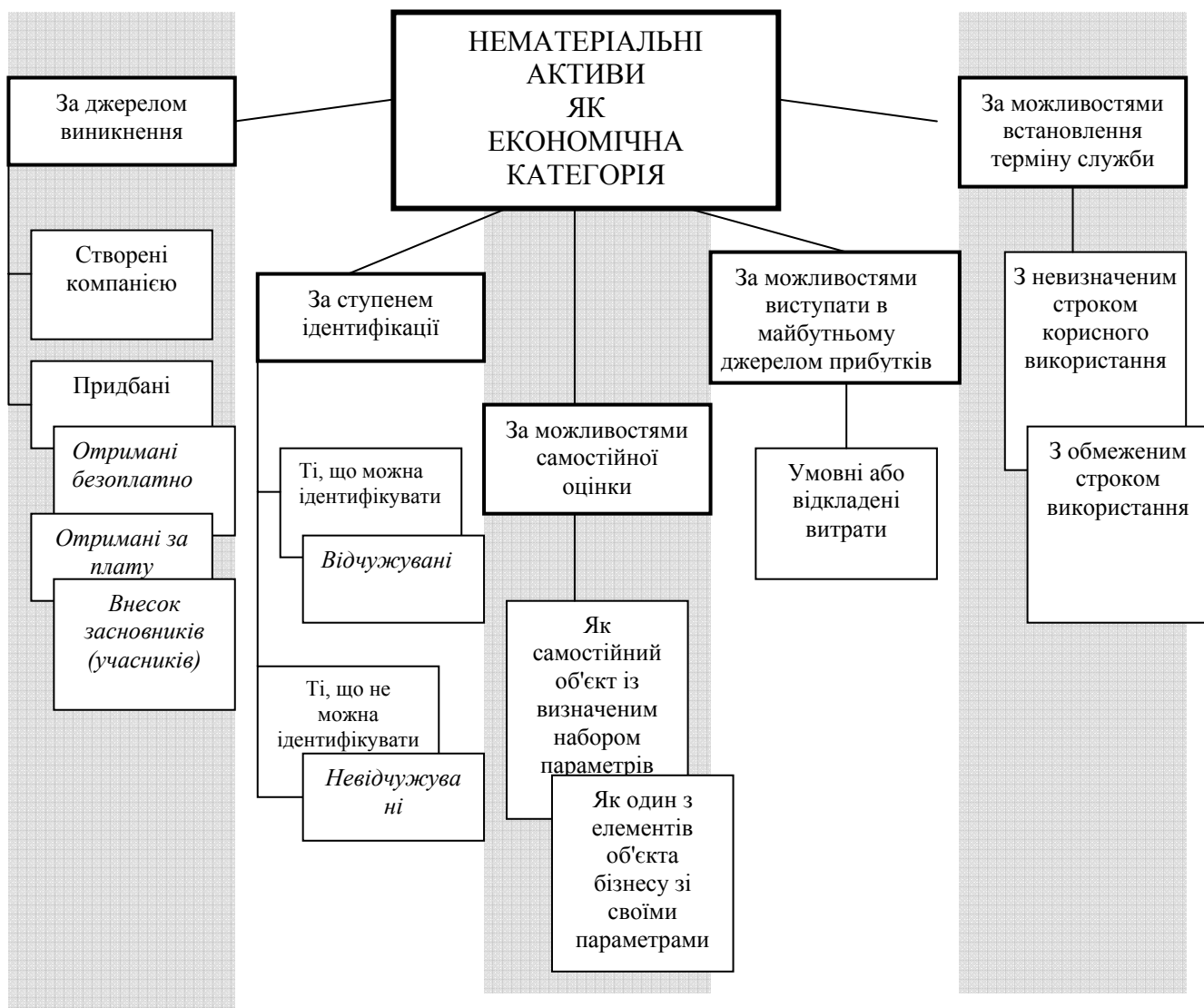


Рис.1 Класифікація нематеріальних активів

У рамках визначених класифікаційних характеристик нематеріальних активів, можна виділяти кілька груп [11,с.58,60.,12,с.38]. Основу охоронюваних нематеріальних активів складає інтелектуальна власність. До класифікаційних характеристик інтелектуальної власності належать об'єкти авторської власності й об'єкти промислової власності, що охороняються законом. До нематеріальних активів, що не охороняються законом будемо відносити ті види прав, які ще не опрацьовані ані методично, ані методологічно, але являються складовими ринкових, інфраструктурних, людських активів, хоча й не ввійшли в існуючі закони про охорону виключних прав такого нематеріального виду власності. Основний розподіл об'єктів прав по інтелектуальній власності проведено за віднесенням об'єктів до авторської й промислової власності.

Аналіз об'єктів інтелектуальної власності за основними параметрами показав, що найбільш часто виділяють наступні типи об'єктів інтелектуальної власності [11,13,14,15].

З позицій розподілу за функціональним призначенням промислових об'єктів:

- винаходи у всіх сферах людської діяльності;
- корисні моделі;
- промислові зразки;
- товарні знаки, знаки обслуговування, комерційні найменування й позначення;
- програми й програмне забезпечення ЕОМ, бази даних;
- топографія інтегральних мікросхем;
- селекційні досягнення;
- комерційні таємниці (ноу-хау).

Наукомістка продукція - винаходи, промислові зразки, корисні моделі, товарні знаки, знаки обслуговування й т.п. - це об'єкти промислової власності в рамках інтелектуальної власності [11,с.130;15,с.289; 7,с.234]. Наукові відкриття не належать до жодного з видів інтелектуальної власності, оскільки жодне національне законодавство й жоден міжнародний договір не можуть дати права на власність щодо наукових відкриттів. У Женевському договорі про міжнародну реєстрацію наукових відкриттів (1978г) наукове відкриття визначалося як “визнання явищ, властивостей або законів реального світу, які дотепер не були пізнані й не допускали перевірки” [16,с.14,335;17,с.234].

З позиції належності до різних видів творчості авторських і суміжних прав:

- література й художні твори;
- музика;
- мистецтво, виконавська діяльність артистів, фонограми й т.п.

Літературні, художні твори й наукові праці як об'єкти інтелектуальної власності охороняються авторським правом. Права на такі об'єкти, як виконавська діяльність артистів, фонограми, теле- або радіопередачі, зазвичай називають суміжними правами, тобто правами, суміжними з авторськими [11,13,14].

Визнання значення ролі нематеріальних активів повинне полягати у розумінні важливості всього комплексу проблем, які стосуються управління процесами формування й оновлення інноваційних нематеріальних активів, а також ефективного використання їх у діяльності підприємств (кластера).

Формування системи кластерів варто розглядати не як спосіб активізації малого й середнього бізнесу, а як важливий елемент що дозволяє консолідувати сильні сторони великого, середнього малого бізнесу, наукових і некомерційних організацій для того, щоб отриманий у результаті синергетичний ефект використовувати для конкурентоспроможності національної економіки.

Запропоновано класифікацію нематеріальних активів за ознаками, які дозволять виділити найбільш значимі складові нематеріальних активів, як об'єкта бізнесу:

- за джерелом виникнення;
- за ступенем ідентифікації;
- за можливостями самостійної оцінки;
- за можливостями виступати в майбутньому джерелом доходу,
- за терміном служби.

При оцінці вартості певного нематеріального активу рекомендується оцінювати нематеріальний актив як частку у вартості бізнесу.

У межах розробки основних положень теорії й методології нематеріальних активів на понятійному рівні розглянуті складові нематеріальних активів і в цілому

інтелектуальної власності не з погляду законодавства, а з економічної точки зору, що дозволяє збільшити вартість і конкурентоспроможність підприємства.

Література:

1. Захист прав інтелектуальної власності в Україні: проблеми законодавчо забезпечення та правозастосування Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 21 березня 2007року, - К.:Парламентське видавництво, 2007.-320с.
2. <http://www.voskres.ru/articles/muhin.htm>
3. Третьяк В.П. Кластери підприємств. М.: Август Борг, 2006
4. Портер М. Конкурентна перевага: Як досягти високого результату й забезпечити його стабільність/ Майкл Е. Портер; Пер. с англ. - М.: Альпина Бізнес Букс, 2005.-715с.
5. Портер М. Міжнародна конкуренція. - М.: Міжнародні відносини, 1993
6. Ревуцький С.Ф. Вдосконалення правового забезпечення інноваційної діяльності в Україні// Інтелектуальна власність.-№1, 2004
7. Винокурова О.Н. Кластерний підхід до організації підприємництва як спосіб стійкого розвитку. // Економічні й правові фактори стійкого розвитку соціальних систем: матеріали III міжнародної науково-практичної конференції в 2 ч. під загальною реакцією А.И.Барановського. - Омськ: Видавництво Омського економічного інституту, 2006 -Ч. I.
8. Кизим М.О., Матюшенко І.Ю. Національна інноваційна система як механізм реалізації інтелектуального капіталу України / Інновації: проблеми науки й практики: Монографія.-Х.:ВД "ІНЖЕК", -2006-336с.
9. Сучасні інструменти інвестиційного розвитку регіонів /Під ред. канд.ekon.наук А.П.Сисоєва. М.: Статут, 2007.-184с.
10. Азгальдов Г.Г., Карпова Н.Н. Оцінка вартості інтелектуальної власності нематеріальних активів.- М.: Міжнародна академія оцінки й консалтингу, 2006-398с.
11. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: Підручник.-К.:Знання,-2006-431с.
12. Даниел Андриссен, Рене Тиссен. Невагоме багатство. Визначите вартість вашої компанії в економіці нематеріальних активів /Пер.с англ.- М.:ЗАТ Олімп-Бізнес, 2004- 304с.
13. Косса В.М., Якубовський І.Є. Право інтелектуальної власності:Підручник.-К.:Істина,2007.-208с.
14. Судариков С.А. Інтелектуальна власність. - М.: Видавництво ділової й навчальної літератури,2007.- 800с.
15. Оцінка бізнесу: Підручник /Під ред.А.Г.Грязновой,М.А.Федоровій.- 2-е изд., перераб.і доп.-М.: Фінанси й статистика,-2005,-736с.
16. Мухін В.И. Управління інтелектуальною власністю: навчальна посібник для студентів. - М:Гуманітарний видавничий центр ВЛАДОС,-2007
17. Цивільний кодекс України. - К.: Преса України,2006.-334с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., професором Вагоною О.Г. 14.12. 08*

*Надійшла до редакції
15.12.08*

УДК 339:02

Рябцева Н. В., Алсуф'єва О. О.

НАЦІОНАЛЬНА ІННОВАЦІЙНА СИСТЕМА ЯК ФОРМА ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На основі аналізу диференціації форм інноваційної діяльності постулюється закономірність процесу її інституціоналізації. Інституціоналізація НІС розглядається як форма прояву цієї закономірності. Розглянуто особливості процесу інституціоналізації НІС в Україні, запропоновано шляхи його удосконалення.

On the basis of analysis of differentiation of innovative activity forms is postulated conformity to law of process of its institutionalization. NIS institutionalization is examined as a form of display of the conformity to law. Are considered the features of process of NIS institutionalization in Ukraine, are offered the ways of its perfection.

Багаторічний досвід країн з розвиненими ринковими відносинами доводить дієвість інноваційних технологій і методів господарювання, що створюють в економіці внутрішню енергію ефективного росту, забезпечують її сталий розвиток у довгостроковому періоді. Слід зазначити, що стабільне монопольне положення розвинених країн в області високотехнологічної продукції підтримується "технологічною завісою" - високим бар'єром між розвиненими державами та тими, що розвиваються. У зв'язку із цим, різко зростає роль організації й самоорганізації технологічного розвитку в постсоціалістичних країнах і країнах, що розвиваються [1,2,3].

Потік удосконалень і нововведень, що розширюється, при переході від століття high-tech до століття high-hume, веде до глибоких якісних змін у суспільному житті, до усвідомлення масштабності, потужності й ефективності інноваційного джерела економічного розвитку [4,5]. Становлення національних інноваційних систем (НІС), венчурне підприємництво в області високих технологій, розвиток "технологій створення технологій", зростання ролі малих фірм і окремих людей у технологічному процесі свідчить про становлення нової сфери суспільного виробництва - сфери інноваційної діяльності. Сьогодні багато ключових інновацій народжуються не стільки на великих, скільки на малих фірмах, з'являється можливість організації більш дешевого й гнучкого виробництва[6], стає реальним "бізнес зі швидкістю думки", скорочується тривалість життєвого циклу інновацій ("шлях від ідеї до результату"), а також росте ефективність віддачі від їхнього впровадження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з проблем, де розпочаті дослідження особливості становлення НІС, проблеми удосконалення механізму активізації інноваційної діяльності [7,8] дозволяє з'ясувати її багатомірність і масштабність, проте залишаються відкритими питання умов та закономірностей розгортання інвестиційної діяльності у різних формах[9], включаючи формування фундаментальних основ розвитку НІС.

Метою даної статті є аналіз процесу інституціоналізації інноваційної діяльності, з'ясування його характеру і особливостей, визначення шляхів його удосконалення на підставі системно-динамічного методу дослідження.

Розвиток інноваційних форм закладає основи прояву інтегративних тенденцій економічного розвитку, що обумовлюється специфікою інноваційної діяльності - потребою в гнучкому і мобільному інформаційно-технологічному середовищі, обміні ідеями, знаннями, кваліфікованими кадрами, фінансовими й іншими ресурсами. Як

доводить А. Брайен, спираючись на досвід Кремнієвої долини, близько розташовані фірми, які працюють в одній області, не заважають одна одній, як вважалося раніше. Навпаки, таке розташування фірм багато в чому носить позитивний характер, що пов'язане з можливістю створення загальних фондів, полігонів, проектів, а також інших форм взаємодії. Результат зіставлення ефектів близького розташування фірм дозволяє зробити висновок про те, що кооперативний, синергетичний ефект значно перевершує негативні явища, які виникають.

Інституціоналізація інноваційної діяльності як економічна закономірність здобуває прояву в соціально-технологічних, соціально-економічних і соціально-організаційних формах. Якщо основу диференціації соціально-технологічних форм інноваційної діяльності створюють значущі для суспільства інновації, то основи генезису її соціально-економічних форм закладає розвиток відносин інтелектуальної власності, а соціально-організаційних форм - своєрідне з'єднання підстав попередніх форм зі специфічними факторами умов виробництва й життєдіяльності.

Еволюцію позначених форм ілюструє вектор "інновація - комплекс інновацій - поділ виробництва й керування інноваційною діяльністю - сфера відтворення інновацій", який відбивається в таких організаційних формах як "інноваційний захід - програма заходів - інноваційна концепція розвитку - епоха інновацій". Інноваційні форми з різною швидкістю з'являються практично у всіх сферах і на всіх рівнях економічної системи (мікро-, мезо-, макро-, мегарівні), а також розповсюджуються на інші сфери суспільного життя.

У якості результату інституціоналізації інноваційної діяльності можна розглядати становлення й розвиток національних інноваційних систем. НІС як феномен пройшла шлях від окремих інструментів створення й поглинання нововведень на підприємстві до унікальної єдиної системи, яка виділяється в окрему сферу суспільного виробництва й функціонально спрямована на забезпечення інноваційного розвитку економіки [10,11,12]. Як система, НІС охоплює сукупність економічних суб'єктів і відносин між ними із приводу трансформації знань у фактор суспільного виробництва з метою задоволення потреб на основі розвитку інноваційного потенціалу.

Якщо на основі четвертого технологічного укладу формується система автономно діючих інноваційних суб'єктів, то з появою п'ятого технологічного укладу починає складатися система функціонально взаємозалежних інноваційних суб'єктів, що сприяє подальшому розвитку форм поділу праці між суб'єктами інноваційної діяльності. У кожній окремій країні зміст і інтенсивність інноваційних процесів, її національну специфіку й модель НІС багато в чому визначає рівень розвитку продуктивних сил і виробничих відносин.

Фундаментом формування НІС стає, на наш думку, певний рівень розвитку суспільного виробництва (технологічний уклад не нижче п'ятого), поглиблення поділу праці між суб'єктами інноваційної діяльності (основа єдності й взаємозалежності суб'єктів цієї діяльності), а також ступінь розвиненості відносин власності, і, зокрема, форм реалізації інтелектуальної власності.

Функціональні ланки та системи НІС формуються як результат розвитку економічних відносин між суб'єктами інноваційної діяльності (рис.1) в певному середовищі, тобто пов'язані з традиціями, національною бізнес-культурою, психологією підприємництва, рівнем та якістю освіти, накопиченою критичною масою знань [13].

Основою розвитку НІС є експансія й інституціоналізація інноваційної діяльності [14], яка опосередковує виробництво інновацій, їх розподіл, обмін і споживання як в країні, так і за її межами. НІС пронизує практично всі складові національної

економіки, а її границі позначаються специфікою інноваційної активності економічних суб'єктів у просторі й часі, наприклад, дискретною обмеженістю актуальності й ефективності інновацій [15,16].

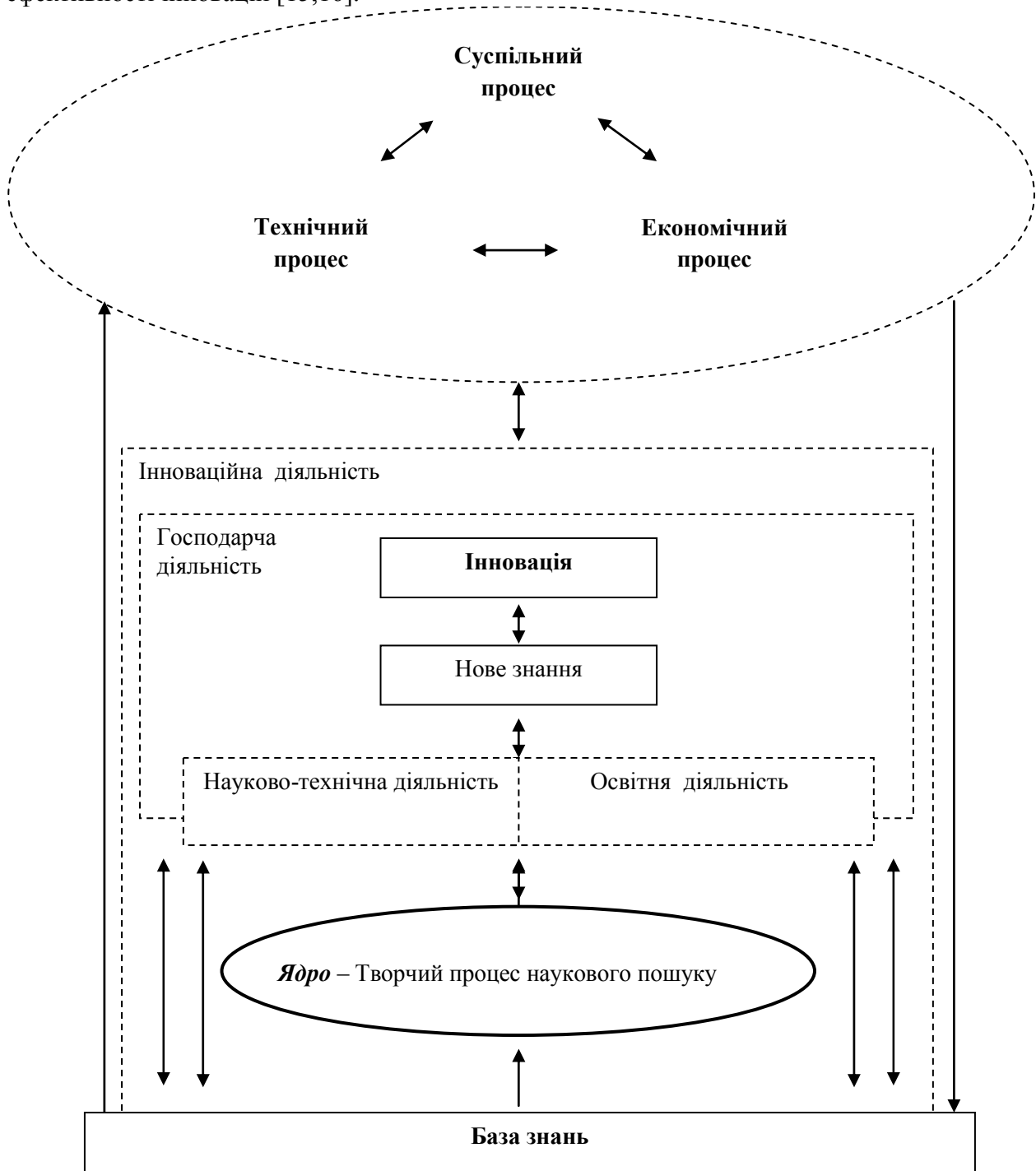


Рис.1. Інноваційна діяльність у системі взаємозв'язків.

"Інформаційно-інноваційна" революція, подібно "комп'ютерній" та попереднім промисловим революціям, розвивається згідно із класикою жанру (або "життєвому циклу інновацій"). Спочатку бурхливе зростання, завищені очікування й невиправданий оптимізм ведуть до руйнування більшості гравців у новому секторі економіки й

збагаченню фірм, які не є тими, що розробляють, або новаторами впровадження нововведень, але знаходять економічно ефективні й несподівані способи їх використання (так званий "вторинний" ринок нововведень). Потім відбувається еволюційний розвиток нового сектору економіки.

Слід зазначити, що на мотивацію суб'єктів інноваційної діяльності як ні коли впливають природні умови створення інновацій, які можуть стати каталізаторами процесу творчості, відбивають узгодженість суперечностей економічних інтересів, що впливає не тільки на інноваційний, але й на економічний розвиток [17].

Інноваційна активність підприємств у постсоціалістичних країнах поки не відповідає вимогам часу, що багато в чому обумовлене цілим спектром різних факторів: поточним станом економіки, деградацією науково-технічного й виснаженням кадрового потенціалів, суперечливістю й нерозвиненістю інституціонального середовища, недостатньою підтримкою держави. Безумовно, фундамент такого стану багато в чому закладений у попередньому періоді планового господарства, коли налагоджений десятиліттями механізм "проштовхування" нововведень державними органами давав відчутні важелі впливу на науково-технічну сферу, а також забезпечував підтримку й гарантоване фінансування науковим організаціям.

Роль регулятора науково-технічного прогресу й постійної інноваційної активності підприємств виконував механізм мобілізаційно примусового типу, який спонукував державні наукові організації до виконання досліджень і розробок, а державні підприємства - до впровадження нових методів і виробництв. Таким чином, державний і суспільний вплив ставали основними факторами інноваційного розвитку [18].

Трансформація системи організації інноваційної діяльності в Україні в 90-ті роки XX сторіччя супроводжувалася руйнуванням старого й безсистемним формуванням нового. Залишилися без уваги стійкі стереотипи минулого (суб'єктивна зневага до дії економічних законів, ілюзія дешевини наукових результатів і повної державної керованості їх впровадженням), а також ознаки недосконалості нової тканини, що формувалась, на основі економічних взаємодій, - монопольне положення більшості товаровиробників, відсутність конкуренції, радикальні, але не завжди послідовні реформи, кризові явища в економіці. У підсумку глибокий спад виробництва й руйнування господарських зв'язків супроводжувалися різким зниженням інвестиційної й інноваційної активності як в Україні, так і в інших постсоціалістичних країнах. Найбільш гострими питаннями сьогодення вистають питання "Як наздогнати ідею?", "Як "зшити" єдиний інноваційний простір?".

Єдиний інноваційний простір (ЄІП) охоплює зовнішній й внутрішній стосовно НІС простір її функціонування, включає сукупність ресурсів, які використовуються, і способів дії (внутрішні характеристики системи), а також різноманіття зовнішніх умов (політичні, правові, соціальні й етичні норми, що регулюють господарську діяльність, існування й дії інших економічних систем, партнерів або конкурентів). Специфікою характеристик середовища НІС є їх рухливість, мінливість, динамізм, що стає основою відтворення потреби в удосконалюванні як внутрішніх, так і зовнішніх характеристик НІС, її адаптації до змін, постійного відновлення й удосконалюванню. У зв'язку з дискретною природою інновацій важливим виявляється також врахування фактору часу.

Різноманіття, складність і зростаючий обсяг проблем ефективного інноваційного розвитку вимагають забезпечення їх загальної цілеспрямованості, узгодження й взаємного зв'язування інноваційної діяльності в єдиний національний процес. Пріоритет формування інтегрованої НІС, здатної сприймати й ефективно експортувати інновації в умовах експансії форм інформаційного суспільства повинен

стати основою технологічного, соціально-економічного, політичного й культурного розвитку країни[19,20,21].

Становлення єдиного інноваційного простору в Україні вимагає формування нової культури сприйняття творчої складової економічного росту, у тому числі, радикальної зміни ролі творчості та знань, забезпечення потреб будь-якої людини у рівному доступу до інформації й утвору в будь-якій країні. Подальша інституціоналізація інноваційної діяльності пов'язана зі світоглядним, моральним, духовним потенціалом людини й суспільства. Багаторівнева, неоднорідна, різноспрямована сукупність усього комплексу інноваційних відносин відбивається в "тектонічному зрушенні" у свідомості населення, і, насамперед, на рівні особистості, як основного суб'єкта економіки.

Інноваційний простір характеризується, щонайменше, двома вимірами - об'єктивним та суб'єктивним. Якщо об'єктивний вимір відбиває реально існуючі елементи, то суб'єктивна складова охоплює форми прояву економічних відносин із приводу відтворення форм економічного суб'єктивного простору у зв'язку з участю економічних суб'єктів у суспільному відтворенні з метою задоволення потреб. Суб'єкти цих відносин - економічні суб'єкти (у різних економічних ролях), їхні об'єднання, суспільство в цілому; їхнім об'єктом є ресурси, умови, процеси й результати суспільного відтворення продукту і людини. Розвиток зазначених відносин відбувається і паралельно, і в сфері суспільного виробництва, вимагає цілеспрямованої діяльності для задоволення різноманітних потреб (включаючи й виробничі) через відтворення ЄІП у цілому, і в конкретних формах. Суб'єктивний вимір ЄІП охоплює практично весь економічний простір з погляду його основного суб'єкта. Звуження ЄІП, захащення його іншими об'єктами, "інформаційний шум" і т.п. - усе це безпосередньо впливає на якість інноваційної діяльності й перешкоджає виконанню тих або інших функцій. Для розширення суб'єктивного виміру інноваційного простору можуть бути притягнуті різноманітні фактори [22,23].

Одним з них є діалог між діючими особами інноваційних відносин, і зокрема, таких тріад як "утвір - наука - бізнес", "держава - бізнес - населення" і інших. Такий діалог можна вважати мінімальним і центральним елементом динамічної складової інноваційного суб'єктивного простору, а також джерелом, яке харчує все середовище економічних взаємодій.

Аналіз еволюції та інституціоналізації інноваційної діяльності дозволяє визначити наступні тенденції. По-перше, процес диференціації форм інноваційної діяльності відбиває тенденції подальшого поширення й поглиблення поділу праці між суб'єктами інноваційної діяльності та виділення її у новий сектор економіки. По-друге, означений процес відбувається у діалектичній взаємодії з процесом інтеграції інноваційної діяльності в певні локальні, регіональні, національні та міжнаціональні утворення. По-третє, інституціоналізація НІС є не випадковим, а закономірним проявом еволюції інноваційної діяльності на певному рівні (з появою п'ятого технологічного укладу) та в певних умовах розвитку суспільного виробництва, тобто набуває національної специфіки.

Серед чинників, що гальмують розвиток НІС в Україні, можемо виділити: інерцію та стереотипи утриманства постсоціалістичного періоду, не розв'язаність проблем встановлення суб'єкта інтелектуальної власності й захисту його прав, не достатній розвиток інноваційної інфраструктури, обмеженість фінансових ресурсів, економічна нестабільність й інше.

Розвиток інноваційної діяльності особливо гостро проявляє залежність об'єктивного і суб'єктивного в економіці. Її регулювання потребує нових й новітніх заходів й важелів, інтегративного й свідомого врахування особливостей людської природи, оскільки креативна складова продуктивної праці та інноваційної діяльності суттєво відрізняються.

Діалогічні реакції економічних суб'єктів є найбільш ефективними факторами формування суб'єктивного виміру економічного простору, який виявляється в миттєвості реакцій на будь-які соціально значимі "флуктуації"; поліфонії ідей і підходів до дозволу актуальних проблем економіки. Однак в умовах віртуалізації суспільства загострюються протиріччя визначення й коректування цілей і напрямків руху ЄП на всіх рівнях економічної системи.

У корпоратизованому суспільстві виробничим ресурсом і об'єктом експлуатації стає свідомість людини, колективу, населення, що, завдяки застосуванню сучасних технологій, використовується з метою поширення сфери ринкових відносин для одержання зверхдоходів. Державне регулювання інноваційної діяльності покликане концептуально проектувати й регулювати напрямки її інституціоналізації, припиняти можливість варварського використання інноваційного простору й, зокрема, суб'єктивної складовій, ініціювати "рух на випередження" інноваційної активності всіх економічних суб'єктів з орієнтацією винятково на людину - основну цінність єдиного інноваційного простору.

Література:

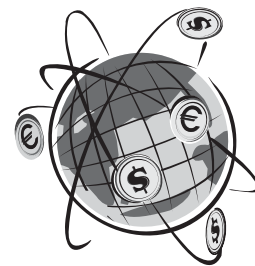
1. Грунвальд А. Междисциплинарное исследование и формирование научно-технического развития // Философия науки и техники – природа и техника на пороге 3-го тысячелетия. – М.: РФО, 2005. – С.16-2.
2. Гусев В.О. Інноваційна діяльність в Україні у світових координатах розвитку// Статистика України. -2003. - №3.- с.40-45.
3. Інноваційний розвиток промисловості України / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; Під ред. проф. О.І. Волкова, проф. М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
4. Дынкин А., Иванова И., Ночевкин Л. Траектория идей: исследования научно-технического прогресса // МЭМО. – 2006, - № 4. - С.27-34.
5. Archibugi D., J. Howells and J. Michie, (ed.) Innovation Policy in a Global Economy //Cambridge. — UK: Cambridge University Press, 1999.
6. Гашека Г.В. Структурно-інноваційні перетворення у промисловому комплексі України // Проблеми науки. – 2003. - №7. – С.25-37.
7. Пересунько Є.С. Місце і роль інноваційної діяльності в системі економіки // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. - №6(73). – с. 84-88.
8. Чухрай Н.И. Механизмы инновационных преобразований в странах ЕС и возможности их трансформации в экономику Украины // Економіка і прогнозування – К.: «Фенікс», УАННП. – 2003. - № 1-3. – С. 23-33.
9. Макаренко І.П., Копка П.М., Рогожин О.Г., Кузьменко В.П. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови / За наук. ред. І.П. Макаренка. - К.: Інст. пробл. нац. безпеки, Інст. еволюційної економ., 2007. – 560 с. - укр.; англ.: іл.
10. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan. — London: Pinter, 1987.
11. Lundvall B.-A. National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. — London: Pinter Publishers, 1992.
12. National Innovation Systems. — Paris: OECD, 1997. - P.9-11.
13. Иванов В.В. Методологические аспекты формирования национальных (государственных) инновационных систем // Экономические стратегии. 2006. № 6.С. 45-48.
14. Орешенков А. Институциональные аспекты развития и взаимодействия национальных инновационных систем стран Европейского союза // Журнал международного права и международных отношений. – 2006. — № 1. – С.7-19.
15. Макаренко И.П. Национальные инновационные системы: институционализация выбора приоритетов создания инновационных технологий в контексте евроинтеграционных процессов// Рынок технологий: проблемы и пути решения // Материалы II Международной научно-практической конференции. –К.: УкрИНТЭИ, 2004. – с. 192-197. УДК 339:02. ISBN 966-7505-44-8
16. Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
17. Иноземцев В.Л., Кузнецова Е.С. Глобальный конфликт 21в. Размышления об истоках и перспективах межкультурных противоречий // ПОЛИС. -2001. – № 6. - С.131 – 139.
18. Косалс Л.Я. Социальный механизм инновационных процессов: сравнительный анализ советского и постсоветского периодов // Экономическая наука современной России. – 2000. - №3-4. – С.85-96.

19. Алферов Ж.И. Реформы, способные сделать науку мощной силой, помогающей эффективно развивать нашу экономику // Вестник Российской Академии Наук, том 75. -2005. - № 10. - С.900-910.
20. Richard Florida "The Rise of the Creative Class and how it's transforming work, leisure, community and everyday life". — Basic Books, 2002, 404 pages, ISBN 0-465-02476-9.
21. Горохов В.Г. Междисциплинарные исследования научно-технического развития и инновационная политика. Вопросы философии. - 2006.— №4 - С.80-96.
22. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Новая экономика дает России новые возможности. // В сб.: Неоэкономика: Очерки теории методологии. Альманах. Вып.3. / Под ред. А.В. Бузгалина. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2003. — С.18-21.
23. Coleman J. S. Social capital in the creation of human capital // American Journal of Sociology. 1988. №94. P. 95-120.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф.. Тарасевич В.М. 10.09.2008

Надійшла до редакції
11.12.2008

ФІНАНСОВИЙ РИНОК



УДК 339.542.2

ШИШКОВА Н.Л.

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В УКРАЇНІ

В статті розглянуто сутність деривативів в контексті управління валютними і відсотковими ризиками. Дана оцінка використання деривативів (ф'ючерсів, форвардів, опціонів). Запропоновані рекомендації по використанню деривативів суб'єктами господарювання.

In this article the interpretation of the derivatives for management of foreign exchange risk and interest rate risk is described. The practical issues of the economic and finance estimation of derivatives (futures contracts, forward contracts, option, swap) has been worked out. Recommendations are offered as to the improvement of derivatives.

Згідно з Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» деривативи або похідні цінні папери визначені як «цінні папери, механізм випуску та обігу яких пов'язаний з правом на придбання чи продаж протягом строку, встановленого договором, цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів...» [1].

На думку експертів деривативи є дешевим і ефективним інструментом керування ризиками, яким виробники й споживачі піддаються через зміну процентних ставок, цін на товарних ринках, курсів валют [2,3]. З погляду керування ризиком вони дозволяють фінансовим інститутам і іншим учасникам ідентифікувати, ізолювати й окремо управляти ринковими ризиками фінансових інструментів і товарів. Але тривалі обговорення необхідності прийняття Закону "Про деривативи", що комплексно регулював би питання застосування деривативів і передбачав універсальну класифікацію останніх, дотепер не призвели до його прийняття.

Для того, щоб визначити перспективи використання похідних фінансових інструментів в Україні на найближчу перспективу, слід проаналізувати стан питання за останні роки, а також визначити ті риси деривативів, які можуть зробити їх найбільш прийнятним фінансовим інструментом, що здатний і мінімізувати ризики (валютні, фінансові), і пожвавити діяльність організованого ринку.

Протягом 2007 року ДКЦПФР зареєстровано випусків опціонів на суму 34 млн. грн. [4] Загалом слід зазначити, що на протязі 2000-2007 рр. цей показник коливався у межах лише 17-161 млн. грн. (табл.1).

Від початку розвитку вітчизняного фондового ринку спостерігається постійна диверсифікація випуску фінансових інструментів: після беззаперечного лідерства акцій у 1997-2001рр. значну роль на ринку почали відігравати спочатку облігації, а потім і цінні папери інститутів спільного інвестування (рис. 1).

Фондові деривативи (а саме – опціони) залишаються інструментами, що досить рідко використовуються на національному ринку цінних паперів. Їх частка у загальному обсязі зареєстрованих випусків цінних паперів та фінансових інструментів ще зростала

протягом 2000-2003 рр. (з 0,15% до 0,42%), але потім відбулося значне зниження і цієї вкрай незначної частки – до 0,02-0,026% у 2006-2007рр.

Таблиця 1

Обсяги зареєстрованих ДКЦПФР випусків цінних паперів (млрд.грн.) в 2000-2007 рр.

Фінансові інструменти	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Акції	15,49	21,92	12,80	18,02	28,34	24,81	43,54	50,00
Облігації підприємств	0,07	0,69	4,27	4,24	4,11	12,75	22,07	44,48
Облігації місцевих позик				0,15	0,05	0,35	0,08	0,16
Опціони	0,02	0,06	0,02	0,10	0,11	0,16	0,02	0,03
Акції КІФ				0,14	0,15	0,84	1,53	5,48
Інвестиційні сертифікати				0,97	2,01	23,06	16,61	31,12
Сертифікати ФОН						0,02	0,22	1,93
Іпотечні облігації								0,05
ЗАГАЛОМ	15,58	22,67	17,09	23,62	34,76	61,99	84,07	133,25

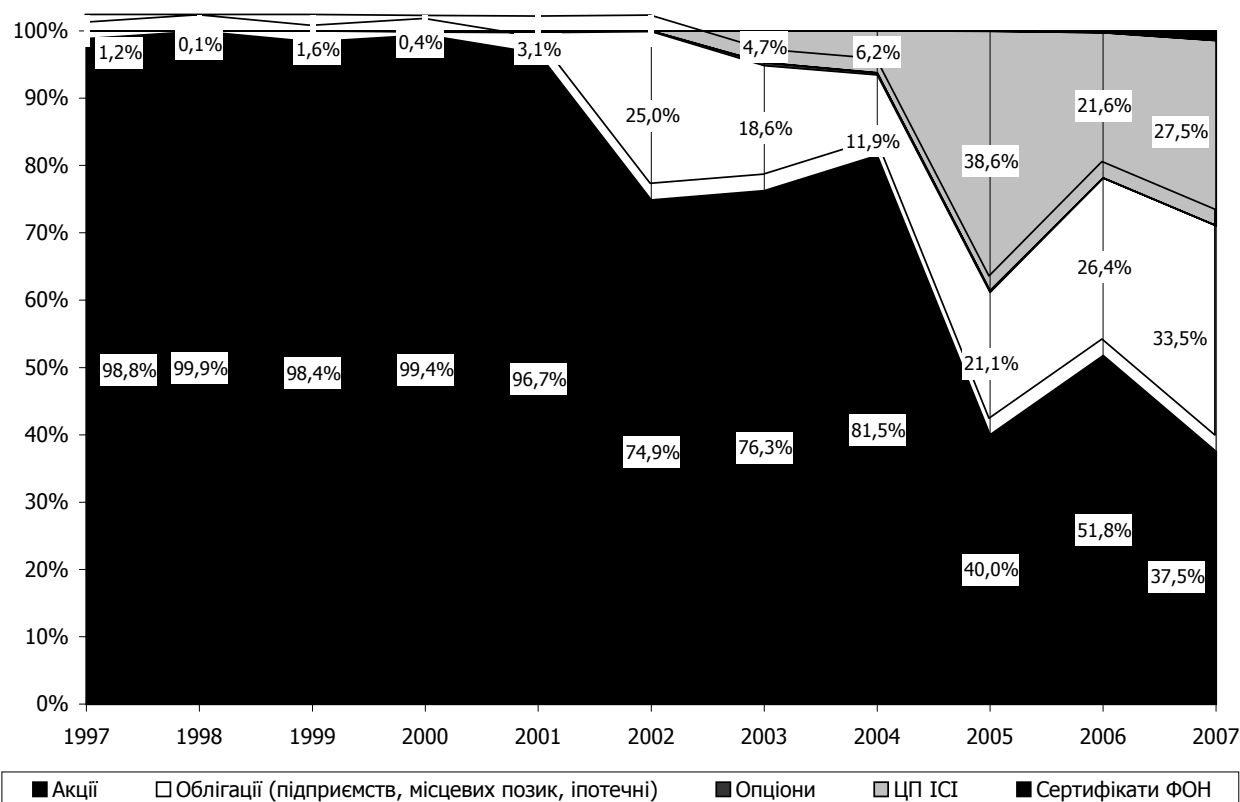


Рис. 1. Структура зареєстрованих ДКЦПФР випусків цінних паперів в 1997-2007 рр.

Рис. 2 ілюструє обсяг та кількість зареєстрованих ДКЦПФР випусків опціонів в 2003-2007 рр.: якщо спочатку опціони випускалися значною вартістю (в середньому 316 грн. в 2003 р.), то в 2007 р. середня вартість випущеного опціону склала лише 12 грн.

Починаючи з 2000 року, 26 емітентів здійснили випуски опціонів (табл.2). Найбільш популярними опціони стали для підприємств сфери телекомунікацій, торгівлі та будівництва, оскільки застосування опціонів дозволяє підприємствам цих галузей певним чином оптимізувати базу оподаткування.

Окрім опціонів, за станом на 31.12.2007р. ДКЦПФР зареєстровано 46 специфікацій ф'ючерсних контрактів: 16 в аграрному секторі, 22 в валютному секторі, 8 у паливно-енергетичному секторі.

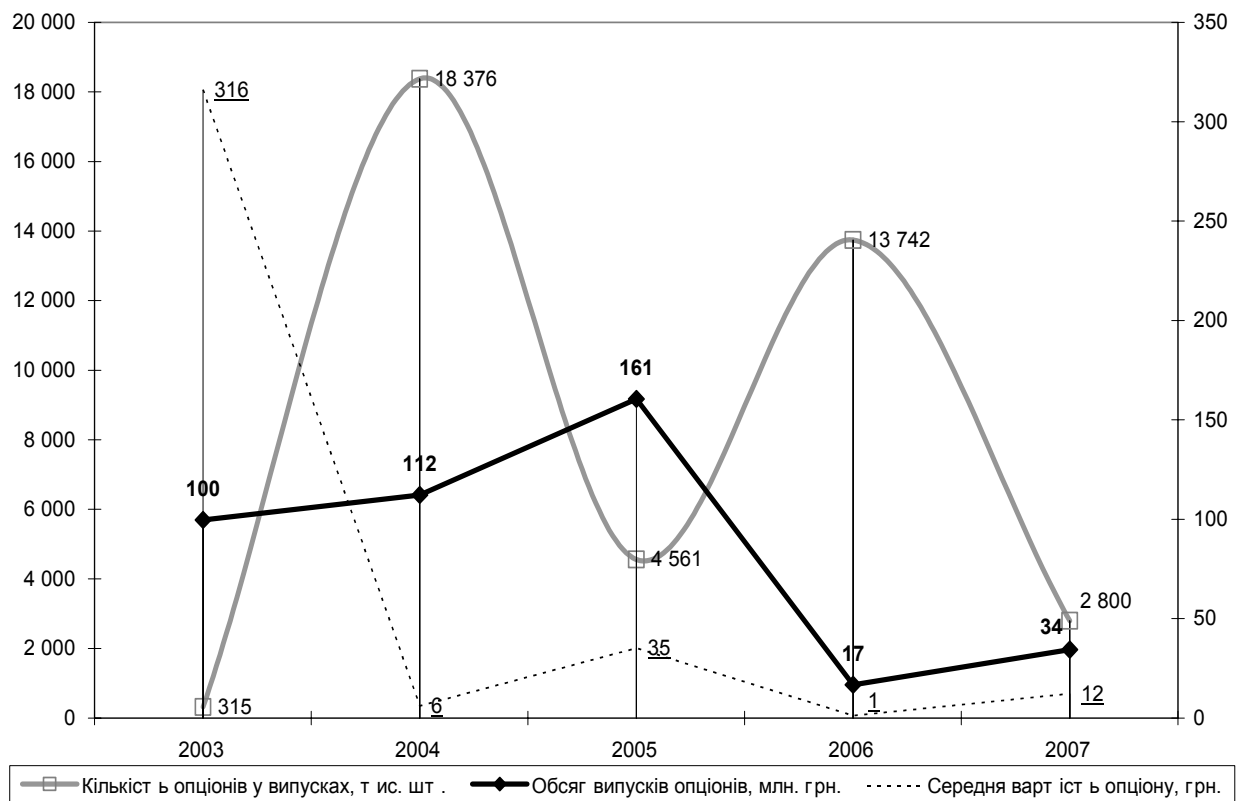


Рис. 2. Обсяг та кількість зареєстрованих ДКЦПФР випусків опціонів в 2003-2007 рр.

Однак протягом 2007 року випуски специфікацій ф'ючерсних контрактів не реєструвалися.

За даними річного звіту ДКЦПФР, на організаторах торгівлі (фондових біржах та торговельно-інформаційних системах) за станом на 31.12.2007р. обертається 1989 цінних паперів та фінансових інструментів, в тому числі 1812 в категорії позалістингових, 159 – в 2 категорії лістингу, 18 – в 1 категорії лістингу.

Частка деривативів становить лише 1,7% (рис.3).

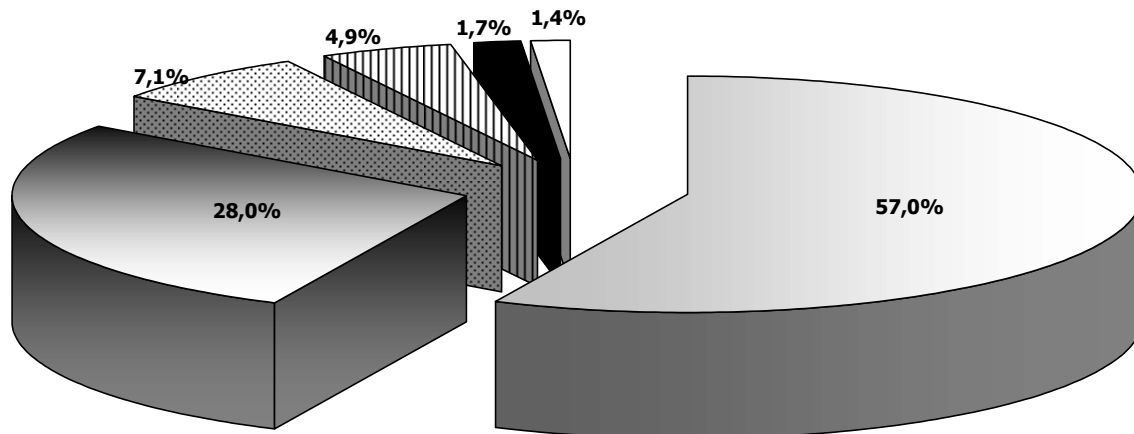
Частка деривативів у загальному обсязі торгів на фондовому ринку цінних паперів залишається незначною (табл. 3). Постійне зростання торгів деривативами, що спостерігалось у 2000-2004 рр., змінилось різким спадом. Обсяг торгів деривативами протягом 2007 року склав лише 150 млн. грн., тобто в 16 разів менше, ніж у 2004 р.

Емітенти опціонів за секторами економіки

Сектор економіки	Емітенти опціонів
Сектор телекомунікацій	ВАТ «Укртелеком»
	ТОВ «Стар-Софт»
	ВАТ «Подільська телефонна компанія «Мітел»
Промисловість	ВАТ «Інгулецький гірничо-збагачувальний комбінат»
	ТОВ «Краматорський комбінат дитячого харчування»
Фінансовий сектор	ТОВ МП «Брокерська фірма «Бастма»
	ТОВ «Інвестиції та консалтинг»
	ВАТ «Автоальянс XXI сторіччя»
	ЗАТ «Альтера-Фінанси»
Оптова та роздрібна торгівля	ТОВ «ТТК»
	ТОВ «Дніпровська хвиля»
	ТОВ «Нікос»
	ТОВ «Ринок-1»
Будівництво	ТОВ «Промбудіндустрія»
	Фірма «Буран-Україна»
	ТОВ «Будіндустрія XXI сторіччя»
	ЗАТ «Українська промислово-інвестиційна компанія «Проміндустрія»
	ЗАТ «Фінансово-будівельна компанія «Дніпро-Інвест-Буд»
	Закрите акціонерне проектно-будівельне товариство «Севастопольжиттлобуд»
	ТОВ «Євробуд»
Комунальний сектор	КП «Білоцерківтепломережа»
	ТОВ «Масивтепломережа»
Газопостачання	ТОВ «Підприємство по закупівлі та реалізації газу «Одесагаз»
Діяльність у сфері культури та спорту	ТОВ «Міжнародний центр відпочинку «Юність»

Причина – поява інститутів спільного інвестування, використання яких для легальної оптимізації оподаткування було більш зручним, більш зрозумілим інвесторам та передбачало більш чітке нормативне регулювання (на рівні відповідного Закону України). Результат: частка інвестиційних сертифікатів пайових інвестиційних фондів у загальному обсязі укладених торговцями цінними паперами договорів зросла з 0,2% у 2003р. до 5,4% у 2007р.

Також не дуже активно торгуються деривативи й на організованому ринку (табл. 4). Динаміка популярності торгівлі цими інструментами відіграє аналогічну картину: активне зростання до 2004 року та подальший такий же різкий спад.



□ Акції ■ Облігації підприємств ▨ Державні облігації ▤ Інвестиційні сертифікати ■ Деривативи □ Облігації місцевих позик

Рис. 3. Структура цінних паперів та фінансових інструментів в обігу на організаторах торгівлі України станом на 31.12.2007р.

Таблиця 3

Обсяги виконаних торговцями цінними паперами договорів за видами фінансових інструментів в 2000-2007 рр. (млрд. грн.)

Фінансові інструменти	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Акції	11,51	19,36	34,24	76,99	138,77	179,79	225,65	283,54
Векселі	21,99	30,10	50,21	88,07	125,34	133,12	142,23	212,64
Депозитні сертифікати НБУ та казначейські зобов'язання		2,62	0,66	0,38	3,03	18,57	1,08	14,85
Державні облігації	2,49	9,80	9,41	5,86	16,11	27,32	40,85	59,86
Облігації підприємств	0,31	0,89	2,16	9,01	21,28	32,62	62,38	134,73
Облігації місцевих позик		0,00	0,00	0,16	0,98	2,23	2,85	4,31
Ощадні сертифікати	2,72	4,71	11,41	21,71	11,74	2,37	3,1	3,2
Інвестиційні сертифікати	0,20	0,90	0,32	0,46	1,75	5,72	14,24	40,43
Деривативи	0,003	0,10	0,19	0,31	2,39	2,02	0,26	0,15
Іпотечні та заставні цінні папери							0,14	0,6
ЗАГАЛОМ	39,22	68,48	108,61	202,95	321,39	403,76	492,78	754,31
Частка деривативів	0,01%	0,15%	0,18%	0,15%	0,74%	0,50%	0,05%	0,02%

Таблиця 4

Обсяги торгів на організаторах торгівлі за видами фінансових інструментів в 2001-2007 рр. (млрд. грн.)

Фінансові інструменти	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Акції	1,28	0,94	0,84	1,84	4,48	6,95	13,61
Державні облігації	7,63	4,74	0,52	0,65	3,88	8,51	2,77
Облігації підприємств	0,12	0,79	2,04	4,34	6,54	12,13	17,36
Облігації місцевих позик			0,01	0,89	0,67	0,99	0,79
Інвестиційні сертифікати	0,03			0,03	0,18	0,33	0,43
Деривативи	0,04	0,07	0,11	1,62	0,68	0,09	0,05
Інші	0,14	0,01				0,05	0,13
ЗАГАЛОМ	9,24	6,54	3,52	9,37	16,43	29,05	35,14
Частка деривативів	<u>0,4%</u>	<u>1,1%</u>	<u>3,1%</u>	<u>17,3%</u>	<u>4,1%</u>	<u>0,3%</u>	<u>0,1%</u>

Слід тим не менше зазначити, що не в останню чергу зниження активності торгів похідними інструментами на фондових біржах пов'язане з певним занепадом самих бірж на Україні.

Якщо спочатку ринок розвивався у напрямку пріоритетного розвитку організованого сегменту, то надалі біржам так і не вдалося забезпечити професійним учасникам фондового ринку та інвесторам умови організації торгівлі, які були б суттєво кращими за позабіржовий ринок. Наразі національний фондовий ринок характеризується неорганізованим сегментом, який не має аналогів в світі та обслуговує передусім тіньову сферу економіки: поза біржами обсяг торгів цінними паперами у 2007 році склав 717,4 млрд. грн., тобто перевищує обсяг номінального ВВП України.

Якщо у 2002 році частка торгів на організованому ринку зросла до 13,5%, то в 2003 р. цей показник впав до зовсім неприпустимих 1,8% та й весь період 2004-2007 рр. не перевищував 6%.

Звісно, в таких умовах деривативи, обіг яких вимагає перш за все торгів саме на організованому фондовому ринку та жорстких умов законодавства та фондових бірж щодо формування справедливої ціни на активи, не можуть активно торгуватись в Україні.

Рис. 4 демонструє, що деривативи є фінансовими інструментами, що в найбільшій мірі орієнтовані саме на організований ринок цінних паперів: частка торгів деривативами на фондових біржах у 2007 році склала 86,7% при середньому рівні для інших фондових інструментів 4,9%.

Але теперішня фінансова криза може докорінно змінити ставлення до похідних фінансових інструментів, дешевих і ефективних інструментів керування ризиками. І незважаючи на складність похідних фінансових інструментів, їх нестабільну вартість, а також враховуючи думку деяких економістів стосовно того, що нинішня криза є наслідком необгрунтовано широкого використання похідних фінансових інструментів, більш поширене їх використання в Україні дедалі буде зумовлене пошуком нових напрямів діяльності фінансових установ. З погляду керування ризиком вони дозволяють

фінансовим інститутам і іншим учасникам ідентифікувати, ізолювати й окремо управляти ринковими ризиками фінансових інструментів і товарів [5-7].

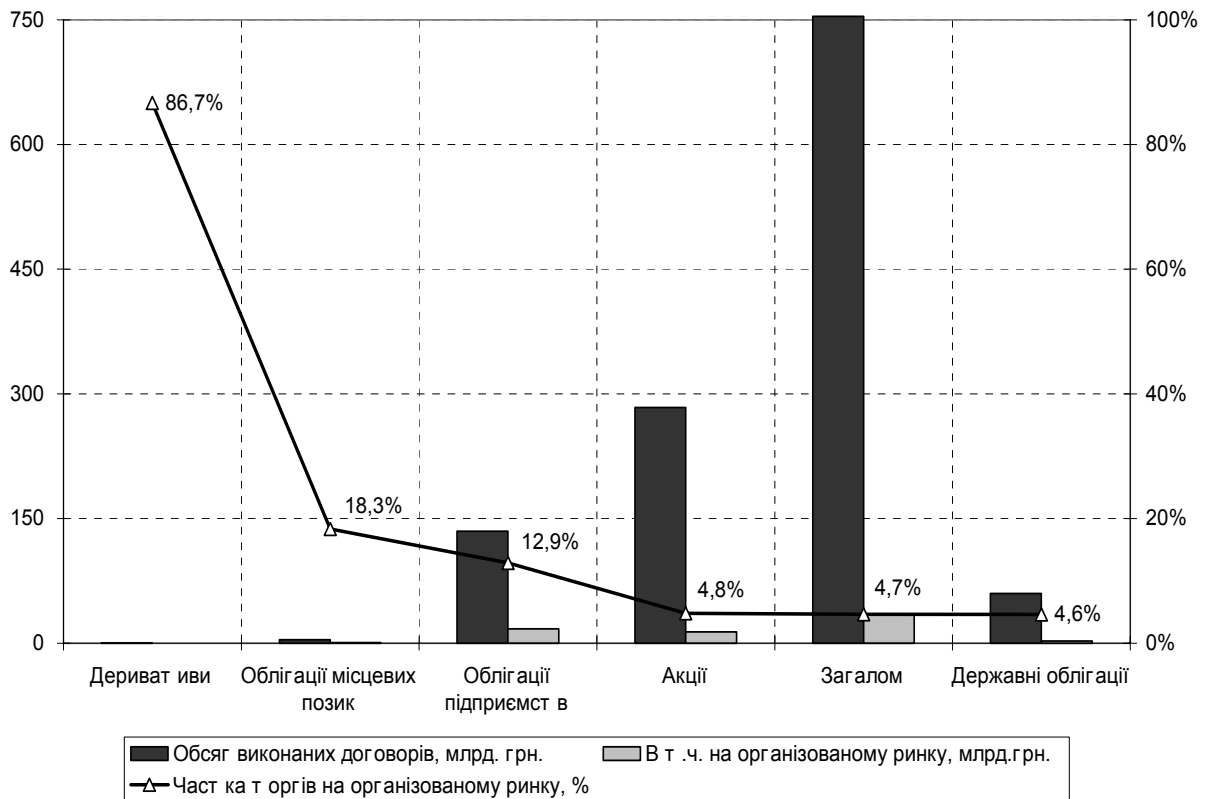


Рис. 4. Частка торгів на організованому ринку за фінансовими інструментами в 2007 році

Загальний розвиток ринку фондових, валютних та товарних деривативів сприятиме:

- 1) зменшенню загальних витрат біржі (їх поєднанню), що позитивно позначиться на біржових зборах, які утримуються з учасників ринку;
- 2) економії матеріально-технічних ресурсів, можливості використання кваліфікації та досвіду біржових спеціалістів, які забезпечують торгівельний процес на "основному" ринку, для організації ринку строкових угод;
- 3) можливості створення єдиної торговельної і розрахункової системи та максимальної уніфікації біржових правил;
- 4) створенню реальних умов для диверсифікації ризиків і зменшення прямої залежності учасників торгівлі від волатильності ринків.

Зважаючи на необхідність приведення умов функціонування біржової торгівлі до європейських, доцільно на законодавчому і нормативно-правовому рівні встановити єдині вимоги щодо:

- 1) мінімального розміру капіталу біржі, що надає послуги з організації біржовим товаром, допущеним до обігу на регульованому ринку;
- 2) загальної системи атестації (сертифікації) фахівців брокерських компаній, що відповідає регуляторним вимогам Європейського Союзу, проведенню усіх операцій на біржах виключно атестованими (сертифікованими) фахівцями;
- 3) процедури реєстрації специфікацій;

4) технічного й програмного забезпечення, достатнього для ефективної організації торгівлі і якісного управління операціями, яке гарантує надійність і можливість запобігання ризику збою засобів, що належать біржі.

Впровадження ринку деривативів розширить ефективність перерозподілу цінових ризиків, основна економічна функція яких - хеджування, тобто страхування від зміни цін на ринку капіталів шляхом їх фіксації на день укладення строкового контракту, та підвищить інформативність товарного, валютного і фондового ринку, створить уніфіковані умови для розвитку біржової торгівлі похідними інструментами, базовим активом яких можуть бути інші фінансові та товарні ресурси, що в свою чергу сприятиме прискореному формуванню в Україні цілісного та інвестиційно привабливого товарного, валютного і фондового ринку, інтеграції у європейський та світові ринки.

Таким чином, і фондові, і валютні, і товарні деривативи вже своїм визначенням стандартного документу, який засвідчують право продати та/або купити активи на обумовлених умовах у майбутньому ідентифікують ці умови, знижуючи ризики, що пов'язані з коливанням цін, курсів валют, процентних ставок. Актуальними стають питання законодавчого врегулювання окремих аспектів використання деривативів в Україні. Необхідними стають зміни до правил використання похідних фінансових інструментів.

Література:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок»// 23 лютого 2006 року// N 3480-IV
2. Кирпа Ю. Захист від невизначеності// Журнал "Компаньйон", 24 вересня 2008р.
3. Примостка Л.О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 263с.
4. Звіти ДКЦПФР за 2001-2007рр
5. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні»
6. Правила випуску та обігу валютних деривативів// Постанова Правління Національного банку України від 7 липня 1997 р. N 216
7. Правила випуску та обігу фондових деривативів// Затверджено рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 24 червня 1997 р. N 13 з змінами і доповненнями, внесеними рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 20 листопада 2001 року N 336

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 17.11.08*

*Надійшла до редакції
19.12.08*

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



УДК 330.15:504.03

Варламова І. С., Прушківська Е.В.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Визначено першочергові завдання в сфері екологічного законодавства країни. Обґрунтовано необхідне зміцнення ролі держави як політичного інституту для екологізації металургійних підприємств.

The primary tasks are defined in the national ecological legislation. The necessity of strengthening the role of the government as political institute for environment protection at metallurgical enterprises is grounded.

Позиція держави і побудована на її основі державна економічна і природоохоронна політика є особливо значущою, оскільки саме вона визначає пріоритетні напрями економічного розвитку, від чого більшою чи меншою мірою залежить решта всіх чинників системи екологічного менеджменту.

Державна, регіональна і місцева економічна політика і політика у сфері охорони навколишнього природного середовища будується на основі законодавчо закріплених норм, які встановлюють компетенцію та межі втручання в діяльність господарських суб'єктів, та основні напрями екологічного менеджменту. Перехід до економіки ринково-підприємницького типу припускає визначену модифікацію функцій держави в економічній сфері. А саме, це означає перехід до поліцентричної системи господарювання, який повинен забезпечити підвищення ролі самоврядування на всіх рівнях. Кожне підприємство, яке функціонує у ринковому середовищі, самостійно вирішує питання не тільки внутрішньої організації, але і всієї сукупності зв'язків із зовнішнім середовищем.

Особливу значущість мали дослідження О.І. Амоши, Г. Ісфорта і С. Шмідхейні, що розглядають проблеми взаємодії металургійних підприємств і навколишнього середовища, а також дослідження Г.А. Черниченка, Б.В. Буркинського, М.Г. Чумаченка, О.П. Веклич, Б.М. Данилишина, присвячені питанням еколого-економічної стійкості суспільства, економіки та регіонів.

Метою даної статті є визначення першочергових завдань в сфері екологічного законодавства країни та обґрунтування необхідності зміцнення ролі держави як політичного інституту для екологізації металургійних підприємств.

Не зупиняючись на перевагах та недоліках системи екологічного законодавства, яка існувала раніше в Україні й що включає дві підсистеми - природоохоронне і природоресурсне законодавство, відзначимо, що тільки у 1991 році прийнятий ключовий природоохоронний (екологічний) акт – Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища». Він заповнив пропуск українського законодавства і визначив напрями вирішення протиріч, що виникли між екологією і економікою. Основний напрям Закону полягає в забезпеченні збалансованого вирішення соціально-економічних завдань, збереження сприятливого навколишнього середовища, біологічної різноманітності і

природних ресурсів в цілях задоволення потреб нинішнього і майбутніх поколінь [3]. Як наукове обґрунтування виступають гранично допустимі норми дії господарської діяльності на природне середовище, перевищення яких є правопорушенням. Відмінною особливістю цього Закону (щодо галузевих законів) є те, що в ньому сформульовані вимоги, безпосередньо звернені до джерел шкідливого впливу на природне середовище, тобто до підприємств (організацій, установ), які шкідливо впливають на навколишнє природне середовище. Норми Закону закріплюють механізм економічного стимулювання підприємства в охороні природного середовища і заходи адміністративно-правової дії на порушників еколого-правових розпоряджень. Також встановлена обов'язковість державної екологічної експертизи, державного екологічного контролю, заходи адміністративної і кримінальної відповідальності за екологічні правопорушення, відшкодування шкоди природному середовищу і здоров'ю людини, екологічну освіту і виховання.

Відповідно до цього Закону, метою державного управління в сфері охорони навколишньої природного середовища є реалізація законодавства, контроль дотримання вимог екологічної безпеки, забезпеченням проведення ефективних і комплексних заходів щодо охорони навколишньої природного середовища, раціонального використання природних ресурсів, досягнення погодженості між державними природоохоронними органами і громадськістю в сфері охорони навколишньої природного середовища. Можна сказати, що державний екоменеджмент має чотири цільові основні функції. Це, насамперед, здійснення природоохоронного законодавства, контроль екологічної безпеки, забезпечення проведення природоохоронних заходів і досягнення погодженості дій державних і суспільних органів.

В цілому основу природоохоронного законодавства України складають закони:

- «Про охорону навколишнього природного середовища» (1991 р.);
- «Про відходи» (1998 р.);
- «Про загальнодержавну програму формування національної екологічної сітки України на 2000-2015 роки» (2000 р.);
- «Про охорону атмосферного повітря» (2001 р.);
- «Про загальнодержавну програму поводження з токсичними відходами» (2000 р.).

Держава, визначаючи межі виробничої діяльності з погляду її екологічної безпеки, відповідно робить величезний вплив на рівень ефективності системи екологічного менеджменту на металургійному підприємстві. Через систему законодавчих вимог воно зобов'язує металургійні підприємства виконувати певні заходи, направлені на попередження і ліквідацію забруднення навколишнього природного середовища, здійснювати виробничий контроль за умовами праці, побуту, відпочинку, навчання і виховання людей, за гігієнічними показниками якості продукції, яка випускається.

Серед джерел екологічного права велике місце займають міжнародно-правові акти, які регулюють внутрішні екологічні відносини на основі міжнародного права. Серед значних досягнень в сфері міжнародної екологічної політики слід зазначити діяльність ООН, Міжнародної Торгової Палати, Міжнародної Комісії з довкілля охорони і Розвитку (МКДОР), Римського клубу і ін., що здійснюють діяльність в області охорони навколишнього середовища.

Слід відмітити, що у наш час першочерговим завданням в сфері екологічного законодавства є:

- прийняття нових (невідкладних) законодавчих актів, а саме: законів України про зони надзвичайних екологічних ситуацій, екологічне страхування, екологічну освіту;
- внесення змін і доповнень до існуючих кодексів (Лісовий, Водний, Кодекс України про надра, Земельний кодекс України) і законів («Про охорону навколишнього природного

середовища», «Про тваринний світ», «Про природно-заповідний фонд», «Про охорону атмосферного повітря», «Про лізинг» (доповнення стосовно лізингу природних ресурсів);

- підготовка проектів Законів України про статус рекреаційних, курортних, лікувально-оздоровчих зон з особливими умовами природокористування;
- підготовка проектів підзаконних актів, що затверджуються Кабінетом Міністрів України;
- затвердження законодавчих актів про розмежування функцій спеціально уповноважених органів державного контролю в сфері використання природних ресурсів, охорони навколишнього природного середовища і забезпечення екологічної безпеки тощо.

Система екологічного права в Україні в даний час ще далека від досконалості, слід вказати також на те, що жоден з прийнятих останніми роками законів, регулюючих економіку, включаючи зовнішньоекономічні зв'язки, не перевірявся екологічною експертизою.

Хоча в Україні законодавчо визначені основи природокористування і охорони природи, можна констатувати, що турбота про якість навколишнього природного середовища є пріоритетним напрямом у державній діяльності. Більше того, згідно Концепції екологічної освіти України, затвердженої рішенням Колегії Міністерства освіти і науки України від 20 грудня 2001 року № 13/6-19, підготовці фахівців з екологічного менеджменту надається державного значення. Оскільки розв'язання екологічних проблем держави здійснюється через розв'язання екологічних проблем конкретних підприємств, впровадження систем екологічного менеджменту на підприємствах України є завданням для держави вельми важливим.

На нашу думку, роль держави повинна зводитися до створення зовнішніх умов, що сприяють самостійному вибору економічними суб'єктами, вигідних, з погляду суспільства, еколого-орієнтованих шляхів розвитку, та формуванню екологічних пріоритетів економічної (виробничої) діяльності.

До зовнішніх чинників ефективності екологічного менеджменту металургійного підприємства нами віднесений рівень розвитку науки і техніки в Україні і за кордоном. Аналіз розвитку промисловості, масштабів і ступеня використання сировини, а також динаміки утворення і накопичення відходів виробництва і споживання, та їх впливу на навколишнє середовище, переконливо показав необхідність нового ресурсозберігаючого, екологічно і економічно обґрунтованого підходу до організації системи екологічного менеджменту металургійного виробництва.

Науково-технічна революція створює умови для відмови від технічних обмежень у використанні природних ресурсів. Як відзначає група авторів під керівництвом Г.А. Білявського, в результаті виникає суперечність “між внутрішньо безмежними можливостями розвитку виробництва і природнообмеженими можливостями природного середовища. Ця суперечність ... може бути вирішена тільки в тому випадку, якщо природні умови життя суспільства все більш охоплюватимуться штучними засобами регуляції з боку людей” [1, с. 85]. Дана думка призводить до необхідності пристосування навколишнього природного середовища до зростаючих вимог (потреб) людства. На нашу думку, даний підхід не зовсім вірний. Ми вважаємо, що слід регулювати “природні умови життя” суспільства не “штучними засобами”, а пристосовувати технології виробництва до природних умов, які змінюються. Цього можна досягти, використовуючи вже названі безвідходні, а на початковому етапі маловідходні технології, під якими розуміється, “такий спосіб виробництва продукції (процес, підприємство територіально-виробничий комплекс), при якому найраціональніше і комплексно використовуються сировина і енергія в циклі сировинні ресурси - виробництво - споживання - вторинні сировинні

ресурси таким чином, що будь-які впливи на навколишнє середовище не порушують її нормального функціонування” [5, с. 64].

Сприяючи еколого-орієнтованому розвитку технічної і технологічної бази виробничого процесу, держава, тим самим сприяє підвищенню ефективності екологічного менеджменту металургійного підприємства.

Враховуючи, в першу чергу, регіональну специфіку прояву (надалі рішення) еколого-економічних проблем слід створити реальний механізм співпраці між природоохоронними органами, металургійними підприємствами і екологічними суспільними рухами, функціонування, якого дозволить здійснювати сумісну підготовку і реалізацію проектів і програм екологічної спрямованості (обмін інформацією, пошук джерел фінансування і тому подібне). Необхідність подібної співпраці признається і в ділових колах. Про це свідчать данні дослідження, яке проводилося в 1995 році міжурядовою групою експертів з міжнародних стандартів обліку і звітності в рамках підготовки Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД). Респондентам виступали керівники 222 найбільших світових (транснаціональних) корпорацій (представники, так званого “Billion Dollars Club” – “Клубу мільярдерів”), було запропоновано висловити свою думку щодо ряду тверджень, що стосуються реальних можливостей забезпечення екологічно стійкого економічного розвитку. Більш ніж 90% учасників визнали, що для цього потрібне встановлення постійних партнерських відносин між урядом, приватним бізнесом і громадськістю. Більш ніж 70% респондентів вважають доцільним залучення всіх зацікавлених учасників суспільного життя до обговорення економічних проектів приватних фірм, реалізація яких може здійснити вплив на навколишнє природне середовище [7, с. 39]. Так, Н. Гахович відзначає, що “в цілях вдосконалення управління суспільним виробництвом в цілому і окремими галузями (з погляду охорони навколишнього середовища і раціонального природокористування) доцільно передбачати в штаті регіональних, обласних і районних суспільних та виконавчих комітетів, підприємств і виробництв фахівців, які відповідають за якість середовища і раціональне використання ресурсів» [2, с. 75]. Автори справедливо вказують на те, що подібні служби повинні бути наділені наступними повноваженнями: координація екологічної суспільної роботи (у регіоні, районі, місті), організація і координація екологічного виховання, освіти населення, розгляд і облік в роботі скарг і пропозицій населення і громадських організацій, організація пропаганди і агітації, проведення тематичних циклів лекцій з екологічних проблем регіону, району, міста, співпраця з міжнародними екологічними організаціями, співпраця з природоохоронними службами металургійних підприємств.

Для екологізації суспільної свідомості необхідне зміцнення ролі держави як політичного інституту, що визначає вибір напряму розвитку суспільства, що забезпечує просування до екологічної модернізації в умовах, коли екологічний інтерес ще не домінує в суспільному настрої і не визначає виробничу діяльність. Якщо екологічних витрат економічного зростання не можна уникнути, то їх можна, мінімізувати при проведенні державою цілеспрямованої і послідовної природоохоронної політики, в ув'язці з економічними і соціальними реформами.

Населення розвинених країн, яке дистанціювавшись від активної участі в екологічній політиці, зберегло за собою можливість робити вплив на екологізацію економіки через ринковий механізм попиту і пропозиції. Володіючи екологічно орієнтованою свідомістю, воно підтримує на високому рівні свої вимоги до якості життя, тобто “екологізує” споживчий попит, а через нього і господарську діяльність в цілому. Екологічні вимоги населення, які пред'являються до якості товарів і способу їх виробництва, як за кордоном, так і в Україні, підвищуються з року в рік [4, с. 35].

Проведений аналіз найбільш успішних фірм, які діють на ринках збуту, показав, що близько половини їх збуту, забезпечується товарами або їх різновидами, які ще не існували 5 років тому [6, с. 82]. У відповідності з чим, адекватна реакція металургійних підприємств на зміни попиту, а саме, його екологізації, дозволить підприємству забезпечити довготривалу можливість отримання прибутку, збільшити обіг і розширити частку ринку.

У дослідженнях, присвячених питанням екологічного менеджменту, наголошується, що матеріальна зацікавленість підприємців в природоохоронній діяльності підвищується у розмірі підйому життєвого рівня населення (споживачів). Проте, на нашу думку, сам по собі високий рівень доходів ще не означає підвищеної оцінки якості навколишнього природного середовища, або посилення уваги по відношенню до вказаних проблем з боку суспільства. Він виступає як одна з передумов екологізації економіки. Як справедливо відзначає Ю. Лисенко, більш значущим є здатність людини підтримувати навколо сприятливе навколишнє середовище і високу якість життя для себе і оточуючих [4, с. 35]. Така здатність людини є похідною від рівня його загальної культури.

Таким чином, споживачі, пред'являючи підвищені екологічні вимоги до споживаної продукції, примушують виробників шукати нові підходи до виробництва продукції, чим сприяють скороченню негативного впливу на природу. Результатом такої дії може бути підвищення ролі екологічного менеджменту металургійного підприємства. Зворотній результат може спостерігатися за відсутності подібного попиту, подібних тенденцій в ньому. Наявність стабільного попиту на екологічну продукцію металургійного підприємства (як у країні, так і за кордоном) також логічно розглядати як необхідну умову забезпечення еколого-економічної стійкості підприємства.

Література:

1. Білявський Г.А. Фурдуй Р.С. “Основи екологічних знань”, підручник, К.: “Либідь”, 1997 – 288 с.
2. Гахович Н. Состояние и проблемы экологизации промышленного производства // Экономика Украины. – 2008. - №4. – с.73-81.
3. Закон України “Про охорону навколишнього природного середовища”// Відомості Верховної Ради (ВВР) 1991, N 41, ст.546.
4. Лысенко Ю., Садеков А. Экологический подход к управлению предприятием: проблемы и перспективы // Экономика Украины. – 2003. – №5. – С.33-40.
5. Потравный И.М. Принят закон Украины “Об экологическом аудите”// Обзор. информ. / ВИНТИ. Сер. Экономика природопользования. - 2004. - № 6. - С. 63 – 73.
6. Фостолович В.А. Система екологічного менеджменту в підприємстві // Економіка АПК. – 2007. - № 7, с. 81-83.
7. Экономика природопользования: Учебник / Под ред. Л.Хенса, Л.Мельника, Э.Буна. – К.: Наукова думка, 1998. – 410 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Гудзь П.В. 08.12.08*

*Надійшла до редакції
03.01.08*

УДК 622.014.3:504.05

Бардась А.В., Цабегей Н.В.

ЕКОЛОГІЧНИЙ АУДИТ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕКОЛОГІЧНОЇ ПАСПОРТИЗАЦІЇ ВУГІЛЬНИХ ШАХТ УКРАЇНИ

Стаття розглядає питання, пов'язані із проведенням екологічного аудиту вугільних шахт України, аналізується значення об'єктивної оцінки підприємств для здійснення їх паспортизації, визначено ключові показники еколого-економічної оцінки вугільних шахт.

The article deals with a number of questions to audit the ecological situation on Ukrainian coal mines. The significance of ecological audit to issue the ecological passports of mining enterprises is analyzed. The key indicators of coal mine ecological and economic estimation are defined.

Незавершеність процесів трансформації національної економіки, що призводить до посилення кризових економіко-соціальних явищ також позначається й на стані довкілля. Погіршення господарського стану підприємств супроводжується зменшенням ними витрат в першу чергу на природоохоронні заходи, а також замороженням програм оновлення і модернізації виробництва, в тому числі і з врахуванням більш суворих екологічних стандартів. Причинами цього є те, що екологічні наслідки погіршення господарського стану суб'єктів господарювання проявляються із більшим запізненням, порівняно із соціально-економічними наслідками, а також із домінуванням протягом тривалого періоду часу в нашій країні короткострокових цілей над довгостроковими. Останні в основі своїй передбачають створення умов не лише для задоволення потреб сучасного покоління людей, але й забезпечення сприятливих умов для майбутніх поколінь. Особливо актуальною дана проблема стає у старопромислових регіонах, в першу чергу у Донецько-Придніпровському, де розвинулися потужні гірничо-видобувний, металургійний і хімічний комплекси промисловості. Сьогодні стан саме цих територій викликає найбільше занепокоєння, в першу чергу з приводу неминучого зростання витрат на ліквідацію техногенних катастроф, зумовлених зношеністю основних фондів підприємств, недосконалістю технологіями виробництва і високим обсягами утворення відходів. Існуюча в нашій країні точка зору стосовно утримання конкурентних переваг на міжнародних ринках за рахунок заощадження витрат за живу працю, використання природних ресурсів і забруднення навколишнього середовища вже в близькій перспективі призведе до різкого погіршення стану зазначених вище галузей промисловості і їх деградації.

В умовах глобального ринку довгострокову перевагу ніколи не отримують ті країни, що зуміли протягом короткого часу перетворити у грошову масу наявні природні ресурси, оскільки виснаження останніх і незворотний характер перетворень природних ресурсів у товарно-матеріальні цінності призведуть до втрати інвестиційної привабливості таких країн і, відповідно, в умовах вільного руху товарів і капіталу - до переорієнтації інвестиційних потоків на нові регіональні ринки. Для утримання стратегічних позицій на ринку необхідно інвестувати у відновлення природного потенціалу і максимізувати додану вартість, що отримується від використання природних ресурсів, іншими словами, від реалізації сировини і напівфабрикатів переходити до виготовлення і реалізації кінцевої продукції. В іншому випадку Україна ризикує назавжди залишитися серед країн третього світу, без жодних шансів на розвиток. Для підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних галузей економіки необхідним є створення повних і об'єктивних баз даних для потенційних інвесторів (в їх ролі може виступати держава, фізичні і юридичні особи - резиденти, нерезиденти), що описували б потенціал підприємств, зокрема й з точки зору

економічної ефективності використання природних ресурсів. Такі завдання можуть бути реалізовані в процесі екологічного аудиту і екологічної паспортизації підприємств.

Метою даної статті є аналіз сутності екологічного аудиту вуглевидобувних підприємств України для створення екологічних паспортів вугільних шахт. Вирішення подібної задачі дозволить розвивати систему екологічного менеджменту на вугільних шахтах і підвищити екологізацію вуглевидобувного виробництва.

Під екологізацією вуглевидобутку розуміється зменшення природоємності виробництва і навантаження на природу. При цьому необхідним стає вирішення комплексного завдання, пов'язаного зі значним зменшенням ресурсоємності, енергоємності та відходності виробництва. Зворотнім боком такого підходу може виявитися переоцінка доцільності функціонування існуючих вуглевидобувних підприємств чи будівництво нових підприємств на основі еколого-економічного підходу.

Питання екологізації виробничої діяльності гірничовидобувних підприємств розглядалися у роботах О.І. Амоші, Б.М. Данилишина, В.І. Саллі, В.Я. Нусінова, Н.Л. Недодаєвої, В.І. Прокопенко, І.І. Павленко, О.Г. Вагонової. Особливу увагу було приділено визначенню економічної ефективності природоохоронної діяльності підприємства, інструментам регулювання сфери природокористування для забезпечення інноваційного розвитку промислових підприємств, економічним методам стимулювання впровадження екологічних технологій.

Екологізація економіки здійснюється через систему організаційних заходів, інноваційні процеси, реструктуризацію сфери виробництва і раціоналізацію природокористування, що реалізуються як на макро-, так і на мікроекономічних рівнях

Конкретних можливостей екологізації досить багато. Це і перехід на маловідходні технології, бережливе витрачання невідновних ресурсів, економія енергії і знешкодження відходів до їх надходження у навколишнє середовище. Але самі технології утилізації у чистому вигляді мають бути підтвердженими економічними оцінками, бо саме вони є свідченням готовності суспільства платити за покращання рівня свого життя. Впровадження таких технологій можливо лише за рахунок активної позиції держави і громадських організацій, оскільки в короткостроковій перспективі вони не надають суттєвих конкурентних переваг бізнесу і пов'язані із додатковими витратами. Саме тому питання екологізації виробничої діяльності вугільних шахт нерозривно поєднано із створенням системи екологічного менеджменту на цих підприємствах [4].

В англійській науковій літературі під екологічним менеджментом розуміють поняття не тільки ліквідації наслідків діяльності людини та відновлення порушеного стану природного середовища, але і креативний, тобто творчий підхід до рішення екологічних проблем на рівні конкретного природокористувача, що передбачає відмову від антропоцентричної концепції природокористування на користь екоцентричної.

З іншого боку, пасивний (реактивний) екологічний менеджмент орієнтується в основному на своєчасне виконання вимог суспільства, затверджених нормативними актами країни або адміністративно-територіальної одиниці щодо охорони навколишнього середовища [2].

При цьому, якщо з позицій активного екологічного менеджменту бездоганна екологічна репутація природокористувача є сильною конкурентною перевагою в очах потенційного споживача його продукції, а також населення даного регіону, то з погляду пасивного (реактивного) екологічного менеджменту його активність в сфері охорони навколишнього середовища не скільки не сприяє розвитку виробничої діяльності і призводить до втрат прибутку.

Таким чином, екологічний менеджмент вугільних шахт являє собою самостійний вид діяльності, що є складовою частиною загальної системи менеджменту, і орієнтований на управління наслідками, які виникають в результаті впливу гірничих робіт, пов'язаних із видобутком вугілля, на навколишнє природне середовище, а також на їхнє раціональне використання для стійкого розвитку як конкретного об'єкта природокористування, так і суспільства в цілому [1]. При цьому варто розуміти, що і планування і здійснення природоохоронних засобів у процесі екологічного менеджменту (відновлення технології виробництва, проектування і впровадження природоохоронних заходів, рішення оптимізаційних еколого-економічних задач по стратегічному розвитку виробництва), являють собою всього лише непрямі методи впливу на політику природокористувача в області охорони навколишнього природного середовища.

У той же час активна політика в області охорони навколишнього природного середовища вуглевидобувних регіонів Донбасу в рамках конкретного об'єкта природокористування можлива тільки за наявності розвиненої системи екологічного менеджменту, що звичайно здійснюється при участі й ініціативі керівництва даного підприємства (природокористувача). При цьому важливою є участь всього персоналу в процесі прийняття рішень щодо природоохоронної політики, оскільки це сприяє не тільки підвищенню екологічної культури колективу, але і розвитку його ініціативи по формуванню і просуванню нових ідей у природоохоронній області, а також відновленню й удосконалюванню самої системи екологічного менеджменту.

В даний час для більшості природокористувачів стає очевидним, що поліпшення екологічної якості продукції може привести до зміни її корисності в кращу сторону. Так, при наявності довгострокової еколого-економічної стратегії екологічні й економічні параметри підприємства повинні бути скориговані у напрямі економії витрат за рахунок зниження споживання витрат ресурсів на одиницю продукції. Але така ситуація може бути реалізована лише за умови, що виникаючі додаткові витрати приймає на себе споживач продукції, тому з боку держави необхідно створити відповідні умови господарювання за рахунок економічних і адміністративних методів впливу. Створення подібних умов має стимулювати попит на екологічно безпечну продукцію і екологічно безпечні технології виробництва, підвищуючи інвестиційну привабливість тих підприємств, чия діяльність більшою мірою відповідає принципам екологізації господарської діяльності суспільства.

Під поняттям «екологічний аудит» розуміють об'єктивний незалежний аналіз, оцінку, розробку відповідних рекомендацій і пропозицій за фактичними результатами будь-якої екологічно значимої діяльності з метою встановлення відповідності цієї діяльності, подій, умов, систем управління й інформації природоохоронним критеріям, нормативним екологічним вимогам, а також розробки рекомендацій з її удосконалення [3]. Як правило, екологічний аудит проводиться на рівні:

- державних структур;
- транснаціональних корпорацій;
- галузей (структурний аудит при оцінці відповідного загального екологічного курсу галузі; проблемний аудит при оцінці підходів до рішення конкретної екологічної проблеми галузі);
- територій (регіонів);
- конкретних об'єктів природокористування.

В конкретному випадку, що є предметом розгляду даної статті, об'єктами екологічного аудиту будуть виступати підприємства вуглевидобувної галузі, що задіяні в процесах видобутку і збагачення вугілля. Завданням проведення їх екологічного аудиту

буде оцінка діяльності природокористувачів в частині дотримання ними норм і вимог з охорони навколишнього середовища, вироблення рекомендацій із природоохоронних заходів, фінансової оцінки витрат, пов'язаних із природокористуванням. Екологічний аудит територій вуглевидобутку спрямований на оцінку природно-ресурсного потенціалу даних регіонів, компонентів природного середовища, виявлення негативних природних і природно-техногенних процесів і явищ, встановлення видів і характеристики рівнів антропогенного впливу на навколишнє природне середовище. Крім того, екологічний аудит територій є необхідним при проведенні операцій і угод з нерухомістю, земельними ділянками, оскільки дозволяє визначити придатність тих або інших територій для певних видів суспільної діяльності.

В цілому екологічний аудит вуглевидобувних підприємств має бути здійснений на двох рівнях, і відповідно бути комплексним (рівень галузі), а також конкретно орієнтованим на кожну шахту. Для здійснення такого завдання здійснюватиметься в першу чергу внутрішній екологічний аудит (на самих вугільних шахтах-природокористувачах) і зовнішній (із залученням державних органів та громадських організацій).

Критеріями екологічного аудиту є показники природокористування, засновані на національних екологічних вимогах. Відмінною рисою екологічного аудиту відрізняється тим, що він не передбачає проведення натурних досліджень і спостережень, а орієнтується переважно на аналіз матеріалів і документації, наданої замовником [2]. Крім того, екологічний аудит проводиться на діючих підприємствах, хоча в окремих випадках він може здійснюватися на передпроектних і проектних етапах робіт. Що стосується екологічної експертизи, то від неї він відрізняється орієнтацією на аналіз діючих промислових об'єктів, а не тих, що планується вводити в експлуатацію.

Будучи добровільним, екологічний аудит не виконує нормативних і заборонних функцій. У той же час, якщо основною задачею екологічної експертизи, є оцінка екологічних наслідків реалізації проекту і його відповідності законодавчим і нормативним актам, то задачі екологічного аудиту включають не тільки оцінку реалізації основних положень висновку екологічної експертизи, але і розробку конкретних природоохоронних заходів, орієнтованих на реальні умови виробничої діяльності.

При оцінці стану вуглевидобувних підприємств в процесі екологічного аудиту необхідно враховувати особливості вуглевидобувних підприємств, у тому числі й обсяг надходження шахтної води за годину, виділення метану, зольність видобутого вугілля і стан підтримуваних виробок, оскільки це безпосередньо впливатиме на можливості концентрації гірничих робіт і витрати ресурсів, стан об'єктів земної поверхні, можливість розміщення відходів і породних відвалів в виробках, що підлягають ліквідації.

Роботи з екологічного аудиту здійснюються за завданням і за рахунок коштів природокористувача невеликими групами фахівців у стислий термін. Такі групи можуть бути сформовані із числа провідних фахівців вугільних шахт, із залученням представників галузевих інститутів, державних органів і громадських екологічних організацій.

Екологічний аудит може бути корисний для встановлення додаткових заходів для вивчення ризиків і забезпеченню безпеки, а також для своєчасного впровадження обґрунтованих засобів попередження ризику. Аналіз ризику природних і техногенних катастроф, аварій, обумовлених ними екологічних негативних процесів і явищ проводиться із врахуванням природоохоронних вимог і зводиться до визначення видів ризику на суб'єкті природокористування; аналізу сценаріїв можливих небезпечних подій і їхніх наслідків для навколишнього природного середовища і населення; аналізу

передбачених мір і засобів попередження й обмеження наслідків катастроф; до інформування громадян і місцевих організацій.

Екологічний аудит завершується складанням звіту, що включає опис його цілей, задач і використаних методів, результати аналізу зібраних матеріалів, розроблені природоохоронні заходи і висновки. Звіт направляється замовнику і використовується ним для складання і реалізації планів і програм зі зниження впливу на навколишнє природне середовище, оптимізації екологічних характеристик його господарської діяльності.

В подальшому, в процесі екологічної паспортизації вугільних шахт, інформація і висновки екологічного аудиту виступатимуть основою для визначення рангів вугільних шахт з точки зору їх стабільності розвитку, безпечності для навколишнього середовища і привабливості для потенційних інвесторів.

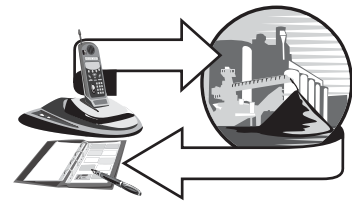
Як висновок, варто відзначити, що для успішного проведення екологічного аудиту шахт необхідно прив'язати його завдання до завдань екологічної паспортизації вуглевидобувних підприємств, визначити коло зацікавлених осіб з числа державних органів влади, громадських організацій і суб'єктів господарювання, а також сформулювати чіткі цілі його проведення.

Література:

1. Амоша А.И., Ильяхов М.А., Салли В.И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования. - Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002. - 68 с.
2. Гомаль І.І., Рябич О.М. Менеджмент стану навколишнього середовища в умовах трансформації економіки України// Вісник Львівської комерційної академії: Зб. Наук. праць. - Львів, 2005. - Вип.18,4.2, С. 154-159.
3. Екологічний аудит: Посібник з екологічного менеджменту і екологічного аудиту/ В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін та ін.. - К.: Символ-Т, 1997. - 221 с.
4. Недодаева Н.Л. Организация экологического учета на горнодобывающих предприятиях//Вісник Донецького національного університету. Сер. Економіка і право. - Т.2. - Донецьк: ДонНТУ, 2006. - С. 122-127.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., професором Павленко І.І. 02.12.08*

*Надійшла до редакції
09.12.08*



УДК 331.101

Татомир І. Л.

РОЗВИТОК ФОРМ І МЕТОДІВ СТИМУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ

Досліджено теоретичні проблеми та практичні аспекти вдосконалення економічного механізму стимулювання праці у сфері трудової діяльності як чинника реалізації економічного розвитку. Узагальнено сутнісні характеристики праці у сфері трудової діяльності. Уточнено економічну суть та особливості стимулювання праці в сучасних умовах.

The theoretical problems and practical aspects of economic mechanism improving of work stimulating in labour activity as a factor of economic development realization have been researched. The essential characteristics of work in labour activity sphere are summarized. The economic essence and work stimulating features in up-to-date conditions have been specified.

Наростання гуманістичних тенденцій в теорії та практиці господарювання у центр уваги науковців ставить здатність економіки до ефективних та якісних перетворень. Важливою умовою та об'єктивною потребою останніх є формування нової системи мотивації праці, яка забезпечить розвиток нових форм і методів стимулювання. Об'єктивна необхідність подальшого розвитку теоретичних, методико – прикладних засад формування та реалізації ефективної системи стимулювання на підприємствах з урахуванням зарубіжного досвіду та особливостей становлення ринкової економіки в Україні визначає актуальність теми, її науково-прикладне значення.

За даною темою було проведено аналіз літературних джерел вітчизняних і зарубіжних науковців, насамперед це надбання таких авторів: Бандура С.І., Богині Д.П., Грішнова О.А., Данюка В.М., Дмитренка Г.А., Тейлора Ф., Мейо Е., Маслоу А., Файоля А., Хекхаузена Х., Герцберга Ф. та інших. Проведений побіжний аналіз теоретичних підвалин досліджень, з питань розробки ефективних методів стимулювання працівників, показує наявність резервів оптимізації як у теоретичному плані, так і у практичній розбудові мотиваційної моделі.

Не дивлячись на плідну працю вчених, деякі проблеми не мають однозначного розв'язання та потребують уточнення. Відкритою для дискусій, на сьогоднішній день, як з теоретичної, так і з практичної точки зору залишається проблема поєднання матеріальних і нематеріальних стимулів, що зумовлює необхідність пошуку нових підходів та вибору інструментарію, який би дав змогу визначити не тільки стиль діяльності, а й вказати на параметри, які необхідно коригувати та удосконалювати.

Варто проаналізувати існуючі підходи до визначення змісту поняття «стимулювання», як одного з найважливіших складових термінологічного апарату методологічного базису економічного розвитку. Так, Л.П. Владимірова розуміє під стимулювання праці систему вибору стимулів, що приводять до підвищення результатів праці найманого персоналу, та приведення їх у визначену супідрядність, яка забезпечує досягнення цілей підприємства [1]. На думку, О. В. Толстікової стимулювання праці

припускає створення умов (господарського механізму), при яких активна трудова діяльність, що дає певні, заздалегідь зафіксовані результати, стає необхідною й достатньою умовою задоволення значущих і соціально обумовлених потреб працівника, формування в нього мотивів праці [5, с.335].

Для подолання зазначених складностей, вважаємо за доцільне систематизувати основні погляди на стимулювання трудової діяльності за укрупненими позиціями. Так, під формою стимулювання пропонуємо розуміти спосіб об'єктивного існування і вираження змісту праці, що передбачає активну взаємодію стимулів, які можуть взаємозбагачуватись, підпорядковуватись, доповнюватись, переходити і обумовлювати один одного. Метод стимулювання пропонуємо розглядати, як сукупність прийомів і засобів управлінського впливу спрямованих на покращення працездатності членів трудових колективів. Крім особистісного підходу до розуміння доцільності методів і форм стимулювання, слід зосередити увагу на їх прикладному, зовнішньому по відношенню до працівника аспекті.

Еволюція наукових уявлень стосовно розвитку форм і методів стимулювання відбувалася у руслі зміни різноманітних мотиваційних концепцій, які найбільш контрастно заявили про себе на межі ХХ-го й ХХІ ст., що обумовлено світовими процесами глобалізації, умовами розвиненого конкурентного середовища та глибокими перетвореннями індустріального суспільства в інформаційне (постіндустріальне), де головну роль мають відіграти знання, інтелект, інновації. Саме низка останніх чинників призвела, на нашу думку, до якісної трансформації форм і методів мотивації праці (див. табл.1.).

Таблиця 1

Розвиток форм і методів стимулювання в системі мотивації праці

Автор	Характеристика
1	2
Д. Карнегі	Стимулювання особистого прагнення робітника до якісного і своєчасного виконання завдання має базуватися на заохоченні його особистого самолюбства. Базовою ідеєю стимулювання людини в її бажанні зробити роботу якнайкраще вчений називає вміння переконати людину у її власних силах у виконанні роботи.
О. Здравомислов	Виділив декілька рівнів мотивації трудової діяльності: матеріальну зацікавленість в результатах праці, зміст праці, відносини в колективі, сприйняття суспільного смислу своєї праці з точки зору суспільних інтересів.
Ф. Герцберг	Виокремив наступні фактори «догоди» (задоволеності працею), а саме: досягнення й визнання успіху, робота як така (інтерес до її змісту, відповідальність, можливість професійного зростання тощо).
А. Файоль	Ініціативу розглядав як могутній стимул людської діяльності. Розвивати її слід шляхом надання самостійності у виконанні обов'язків, стимулювати та виявляти можна заохоченням заслуг.
Гамільтон	Основну увагу приділяв матеріальним стимулам. Пропонував преміювання за скорочення витрат виробництва та за економію матеріалів.
Г. Літвін, Р. Стрінгер	Велике значення надали нематеріальним стимулам, а саме впливові організаційної культури та соціального середовища на ставлення до виробництва, людей, творчості тощо.

Продовження табл. 1	
1	2
Р. Уолтон	Виділив вісім важливих компонентів "якості трудового життя": 1) справедлива винагорода за працю, що відповідає соціальним стандартам і відбиває реальний вклад кожного; 2) нормальні умови праці; 3) можливість для максимального розвитку і застосування індивідуальних здібностей людей; 4) наявність умов для систематичного зростання працівників і підвищення їх кваліфікації; 5) наявність соціальної інтеграції в робітничих колективах; 6) конституалізм, тобто право на приватне життя, право відстоювати свою думку, участь у вирішенні виробничих питань; 7) справедливий розподіл часу між роботою, сім'єю і суспільством; 8) соціальна значущість праці, розуміння відповідальності підприємства перед суспільством.
Е. Мейо	Виділив наступні стимули: увага та добре ставлення, приналежність до певної групи.
Ф. Тейлор	Запропонував оплачувати працю працівників пропорційно до трудового внеску на підставі розрахунку норм витрат часу на кожен вид операції. Наголошував про необхідність стимулювання ініціативи, сумлінності, старанності, навчання працівників, турботи про них, роз'яснення цілей підприємства
Емерсон Г.	Виділяє принципи продуктивності праці, серед яких виділяє винагороду за продуктивність, справедливе ставлення до персоналу, нормалізацію умов праці, компетентну консультацію. Акцентує увагу на вирішенні психологічного аспекту проблем мотивації праці

З метою подолання опору змінам автор пропонує формувати систему стимулів для заохочення активної участі усіх працівників підприємства у здійсненні трудової діяльності, тривала дія яких могла б створити у них відповідні мотиваційні преференції. Такий підхід є методологічно виправданим, але потребує деякого уточнення.

Сучасні автори [2, 3] усі форми стимулювання поділяють на чотири групи:

- загальна матеріальна винагорода розглядається як база для кожної країни та умов праці;
- компенсації – специфічний набір інструментів стимулювання працівників (особливо при закордонних відрядженнях);
- нематеріальне стимулювання являє собою класичні форми мотивації співробітників за винятком матеріального стимулювання, а також ігри, конкурси та програми загального і спеціального навчання;
- змішане стимулювання – комбінування матеріальних та нематеріальних форм, що є необхідним додатком до загального стимулювання та компенсацій.

Про те, вони не в повній мірі відображають суб'єктивно-об'єктивні форми стимулювання працівників. Натомість, ми пропонуємо виділити наступні (див. рис. 1.) форми впливу, які на нашу думку комплексно впливають на відтворення трудового потенціалу. Розташуємо їх в залежності від ступеня важливості для робітника за принципом побудови піраміди Абрахама Маслоу.



Рис. 1. Форми стимулювання в системі мотивації праці (складено автором)

Примітка. * - підтримуючі фактори (гроші, умови, інструменти для роботи, безпека, надійність); ** - мотивуючі фактори (визнання, ріст, досягнення, відповідальність і повноваження). Присутність обох груп факторів приносить максимальну задоволеність, наявність тільки першого фактора зводить незадоволеність від роботи до мінімуму.

Як бачимо з рисунку 1, кожній формі стимулювання працівників відповідає певний метод мотивації.

Природна неможливість відокремленого вирішення проблематики розвитку та вдосконалення матеріальних і нематеріальних методів стимулювання, впливає з незаперечного факту, що між зазначеними складовими мотиваційної системи завжди наявна така необхідна відтворювальна ланка, як праця, без якої економічний розвиток неможливий. Її організація на виробництві має враховувати те, що найсильнішою мотивація виявляється тоді, коли сформовані й діють усі групи стимулів. Стимулювання людини працею, про що майже не говориться в економічній літературі, на практиці набуло широкого застосування. Його стихійний та невпорядкований характер потребує подальшого вивчення та удосконалення.

Активним елементом мотиваційного механізму на сьогодні виступає матеріальне стимулювання, основою якого є не лише оплата праці, а й можливість її реалізації на ринку товарів та послуг. Матеріальну мотивацію трудової діяльності слід розглядати як похідну від комплексної дії низки макро- та мікроекономічних чинників, у тому числі: а) рівня заробітної плати та її динаміки; б) наявності прямої залежності рівня заробітної плати від кількості, якості результатів праці; в) структури особистого доходу; г) матеріального забезпечення наявних грошових доходів тощо. Важливим принципом організації заробітної плати є те, що вона має відображати не так витрати на оплату праці, як внесок кожного працівника у підвищення ефективності виробництва. Через це значного поширення набули системи стимулювання за методом Скенлона. В основу їх покладено

принцип матеріального заохочення за зниження фактичних затрат живої праці у порівнянні з нормативними [4, с. 47].

Той факт, що в міру професійного зростання людина прагне задовольняти різноманітні потреби не тільки матеріального характеру, пояснюється зростанням останнім часом частки працівників, які віддають перевагу нематеріальним мотивам. Виходячи з цього, система заохочення на підприємстві, крім матеріальних стимулів, повинна включати і методи морального заохочення до праці, які забезпечують досить вагоме збільшення виробітку. Розгляд досвіду інших країн дає можливість поряд із традиційними системами морального заохочення застосовувати нові, адекватні ринковим відносинам підходи до підвищення виробничої активності працівників, серед яких концепції якості трудового життя, співучасті працівників у прибутках, планування кар'єри та ін. [2].

Важливим чинником мотивації праці і відповідно складовою нематеріальних методів стимулювання слід вважати інформованість колективу. Адже, теоретично обґрунтовано та доведено практикою господарювання, що існує пряма залежність між рівнем інформованості членів трудового колективу і мотиваційними настановами. Своєчасне забезпечення індивіда інформацією про якість виконаної ним роботи виступає засобом подолання фрустрації (дезорганізації свідомості, відчуття напруженості, тривоги, зневіри, гніву та ін.). За умов об'єктивної оцінки інформація, з одного боку, сприяє підвищенню певності в роботі, збереженню добрих взаємовідносин в колективі, з другого може полегшувати процес самонавчання і самореалізації особистості.

Розглядаючи питання вибору форм і методів стимулювання працівників, необхідно завжди пам'ятати про психологічний аспект цієї проблеми. Адже різні категорії працівників мають розбіжності у своєму ставленні до тих форм стимулювання, які мають застосовуватись з огляду на рівень кваліфікації, стаж роботи, стать, вік, освітній рівень та інші фактори. Адекватно реагувати на зміни в оцінці своєї праці людина починає лише тоді, коли її власна оцінка буде визначати ці зміни як суттєві. Крім того, стимулююча дія матеріальних виплат спостерігається лише при певному її значенні і до певної межі. В зв'язку з цим достатньо ефективним буде також поєднання різного роду пільг, заходів соціального захисту, забезпечення здійснення потреб працівників у спілкуванні, самореалізації, які будуть гармонійно доповнювати традиційні способи матеріального стимулювання, спрямовувати більшу увагу роботодавця на конкретного працівника. У будь-якому разі це буде справляти позитивний психологічний вплив на працюючого, створювати додаткові мотиви для його трудової активності.

Література:

1. Владимирова Л. П. Экономика труда / Л. П. Владимирова. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Изд. дом «Дашков и К», 2002. - 300 С.
2. Грузина І. А. Організація прийняття рішень з мотивації праці персоналу підприємства: автореф. Дис. На здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.09.01 - „Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / І. А. Грузина. - Харків, 2004. - 23 с.
3. Дубчак І. В. Мотивація персоналу як складова ефективного функціонування транснаціональних корпорацій в сучасному економічному середовищі / І. В. Дубчак // Актуальні проблеми економіки. - 2004. - №7 (37). - С. 170-176.
4. Коваленко В. М. Організаційні та фінансові аспекти використання трудового потенціалу робочої сили / В. М. Коваленко // Фінанси України. - 2001. - №9. - С.43-48.
5. Толстікова О. В. Методичний підхід до вибору адекватних методів мотивації соціальних потреб / О. В. Толстікова // Коммунальное хозяйство городов. Научно - технический сборник. - 2006. - №71. - С.333-337.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Осецьким В.Л. 29.11.08*

*Надійшла до редакції
06.12.08*

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ



УДК 323.174:378

Титаренко Т. Б.

СУТНІСТЬ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто теоретико-методологічну спрямованість формування регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг. Визначено основні принципи та завдання регіональної політики у галузі освітніх послуг.

This article depicts theoretic-methodological direction of forming of the regional policy of the development of markets of educational services. The main principles and tasks of the regional policy are identified.

Проблема формування ефективної економічної політики є найактуальнішою в умовах ринкової модернізації, глобалізації, зростаючої ролі регіонів. Найбільш вагомою детермінантою стабільності цих процесів є розвиток ринків освітніх послуг. Відтворення їх, як інфраструктурної складової регіональної економіки, відображає стан розвитку в конкретному територіально-господарському комплексі. Реалізація ринкового потенціалу сфери освіти в кожному регіоні супроводжується багатоаспектними проблемами. Одна із них - відсутність дієвого, регіонально адаптованого механізму регулювання та розвитку ринку освітніх послуг.

Вирішення існуючих проблем на ринку освітніх послуг в Україні та можливості уникнення їх в майбутньому, обумовлює необхідність формування регіональної політики розвитку регіональних ринків освітніх послуг. Базові теоретичні та прикладні аспекти формування регіональної політики висвітлені у працях зарубіжних вчених А.Маршалла, Г.Мюрдаля, М.Калдора, Я.Тімбергена, М.Фрідмана, Р.Е.Лукаса, Д.Б'юкенена, Т.Шульца [1]. У вітчизняній економічній науці дослідження теоретичних основ та розробка практичних рекомендацій щодо розв'язання проблем формування регіональної політики висвітлювали вчені-економісти: Е. Аляєв, В. Симоненко, М. Долішний, М. Чумаченко, З. Герасимчук, Я. Олійник, О. Єфремов, В.Узунов, В. Подсолоненко, Т.Миронова, О.Добровольська та інші.

Аналіз літературних джерел свідчить, що регіональна політика трактується як сфера діяльності по керуванню соціально-економічними процесами країни в просторовому, регіональному аспекті; як система цілей і дій, що спрямовані на реалізацію інтересів держави щодо регіонів [2]. Відмічається також, що регіональна політика це складова частина політики держави, яка спрямована на організацію території країни у відповідності до прийнятої стратегії [3]. Сутність регіональної політики українськими науковцями трактується як ефективне управління регіональним розвитком країни з урахуванням об'єктивних процесів, що відбуваються в регіонах, та реалізація інтересів держави відносно регіонів. При цьому поняття регіональної політики розглядається в широкому та вузькому розумінні слова [4]. Незважаючи на вагомий внесок названих вчених в аналіз проблематики регіональної політики, недостатньо дослідженими залишаються аспекти взаємозв'язку регіональної політики держави та внутрішньої політики, що здійснюється органами управління регіону з урахуванням державних інтересів та інтересів регіону в процесі розвитку ринку освітніх послуг. Що ж до питання формування регіональної

політики розвитку ринку освітніх послуг, то воно практично не досліджено в економічній літературі.

Названі проблеми та необхідність їх вирішення визначили мету дослідження - обґрунтування методологічних засад формування регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг. Досягнення зазначеної мети пов'язується з вирішенням наступних основних завдань: розкриття сутності регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг, та визначення основних принципів її формування.

На початку дослідження зазначимо, що регіональна політика передбачає формування і реалізацію державою загальнонаціональних засад щодо розвитку її регіональних врівноважених систем, а також активізацію ролі регіонів у суспільно-політичному та соціально-економічному житті держави. Мета її визначена концепцією державної регіональної політики, яка затверджена Указом Президента України від 2001 року, і полягає у створенні умов динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина, підвищення ефективності використання потенціалу регіону, удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування [5].

Зміст і напрямки регіональної політики суттєво залежать від стану економічного розвитку, це завжди дії держави спрямовані на вирівнювання умов розвитку регіонів та механізм їх реалізації. Але з іншого боку, це дуже багатовекторна політика.

За такого підходу, досліджуючи проблеми формування регіональної політики розвитку освітніх послуг, доцільно розмежувати регіональну політику держави від внутрішньої політики, яка здійснюється органами управління регіону самостійно. Автор поділяє точку зору науковців, які відмічають, що державна регіональна політика і політика регіонів взаємопов'язані і доповнюють одна одну, але інколи виникають суперечності інтересів окремих регіонів з інтересами держави у цілому. Внутрішня політика регіонів спрямована на використання всіх ресурсів даного регіону для підвищення добробуту населення, удосконалення структури матеріального виробництва, розвитку соціальної інфраструктури [6].

В рамках цих аспектів можна сформулювати основні положення регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг:

- максимальна спрямованість та територіальну організацію ринку освітніх послуг на регіональному та національному рівнях, відповідно до прийнятої стратегії розвитку;
- економічна та соціальна ефективність реалізації заходів регіональної політики розвитку освітніх послуг як для окремого регіону, так і для національної економіки у цілому;
- комплексно-пропорційна спрямованість розвитку ринку освітніх послуг, відповідно до якого повинен бути сформований господарський комплекс, в якому витримані основні галузеві і територіальні пропорції;
- сприяння поліпшення суспільного середовища, яке пов'язане з нагромадженням знань і інтелектуального капіталу суспільства.

Виходячи з цих положень, ми визначаємо регіональну політику формування ринків освітніх послуг як складову регіональної політики держави, яка проводиться органами управління регіону самостійно з узгодженням загальнодержавних органів і передбачає систему цілей, організаційно-правових та соціально-економічних заходів з метою задоволення потреб населення у якісних і доступних освітніх послугах. Вона повинна здійснюватися в межах єдиного правового простору країни і передбачає існування та розвиток суб'єктивно-об'єктивних відносин між центром і регіонами.

Досліджуючи сутність регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг необхідно розглянути такі питання:

- визначення специфіки об'єкту дослідження;
- визначення суб'єктів, в тому числі співвідношення та характер взаємодії між органами загальнодержавного та регіонального рівнів;
- визначення взаємозв'язку між ринком освітніх послуг та ринком праці.

Об'єктом регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг виступає сам ринок освітніх послуг. Сутність яких полягає в передачі знань різним індивідуумам. Продаючи ці послуги освітній заклад має можливість здійснювати цей акт купівлі-продажу з певним обсягом знань безліч разів. Обмеження полягають лише в кількості потенційних споживачів, а не в обсязі знань. Тобто, продукт діяльності освітнього комплексу - знання, який потенційно необмежений. Науковці доводять, що на відміну від інших економічних ресурсів, знання мають властивість самозростання у процесі їх споживання. Як економічний ресурс характеризується наступним:

- знання – це суспільне благо;
- вони не зменшуються у процесі їх використання;
- самозростанням;
- невідчуженістю;
- незалежністю вартості створених знань від інтенсивності їх подальшого використання;
- швидкістю поширення та їх старінням;
- неможливістю об'єктивної оцінки знань до їх отримання;
- слабкою залежністю між вкладенням знань у виробництво нових знань і результатом;
- взаємозамінністю і взаємодоповненням;
- варіативністю використання [7].

Такі особливості цього ресурсу ускладнюють процес формування регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг. Труднощі в формуванні регіональної політики розвитку ринків освітніх послуг пояснюються і тим, що тривалий час освіта розглядалась як сфера економіки, що споживається домогосподарствами на основі перерозподілу їхніх доходів у процесі споживання. На сучасному етапі вона трактується як ланка виробництва та інвестування. Автор поділяє точку зору респондентів, які трактують функціонування освіти як базової галузі, що визначає реалізацію інноваційної моделі розвитку економіки. Інвесторами виступають зацікавлені суб'єкти. Залежно від виду інвестицій у людський капітал економісти виокремлюють такі його складові: капітал освіти, який формується на двох рівнях – загальноосвітньому і на рівні професійної освіти. Це забезпечує більш високий дохід, прискорення темпів зростання та вирішення актуальних проблем. Відбувається складний період розвитку ринку освітніх послуг. Освіті надається гуманістичний характер, формується плюралізм в освітніх структурах, а в управлінні передбачається демократичний підхід, що закладає основи децентралізації системи управління і дозволяє враховувати регіональні особливості.

Сьогодні ринок освітніх послуг це сфера обігу, або система економічних відносин з приводу купівлі-продажу освітніх послуг. Як свідчить міжнародний досвід цей ринок містить в собі два взаємодіючих сектори: державний і недержавний, або приватний сектор. Ці сектори уже сформовані і в Україні. Тому варто розрізняти два види цін (тарифів) на освітні послуги. Одні тарифи встановлюються і регулюються державою для всіх освітніх закладів за їхні послуги в рамках державних освітніх програм і стандартів. На освітні послуги недержавних навчальних закладів формуються вільні цини. Вони можуть відхилятися в залежності від попиту і пропозиції на ці послуги.

Суб'єктами регіональної політики розвитку ринків освітніх послуг виступають центральні органи державної влади, регіональні органи державної влади та органи місцевого самоуправління. Формування регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг необхідно розглядати поетапно, враховуючи теоретичну основу, яку становлять ідеї різних шкіл економічної думки [8]. При цьому необхідно розмежовувати функції загальнодержавних та регіональних органів влади. Характер та тип моделі взаємовідносин між ними будуть визначати форму організаційного, фінансового та правового забезпечення розвитку ринку освітніх послуг. Нерівномірність розвитку регіонів України, що існує на сучасному етапі, вимагає продуманої та збалансованої державної політики, що може забезпечити рівний доступ до ринку освітніх послуг кожної людини, незалежно від місця проживання. При цьому заходи державної політики повинні базуватися на достовірній інформації обласного, районного та місцевого рівня стосовно соціально-економічної ситуації на ринку освітніх послуг кожної адміністративно-

територіальної одиниці. Тому для формування регіональної політики як державного так і місцевого рівня необхідно використовувати статистичну інформацію, яка б давала змогу проаналізувати стан розвитку ринку освітніх послуг, його співвідношення з ринком праці, та прослідкувати результати впровадження комплексу заходів державної регіональної політики.

Що стосується питання регіональної політики, яка здійснюється регіональними органами влади, то основним її завданням є глибоке вивчення та оцінка внутрішнього економічного, наукового та трудового потенціалу і розроблення комплексних правових, організаційних та економічних механізмів його реалізації та розвитку.

Таким чином, при формуванні регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг, в основу її розробки повинні бути закладені такі принципи:

- ефективність заходів, реалізація яких повинна мати економічний та соціальний ефект;
- поєднання процесів централізації та децентралізації влади, гармонізації загальнодержавних та регіональних інтересів;
- легітимність, яка передбачає формування регіональної політики з дотриманням вимог вітчизняної нормативно-правової бази;
- врахування прогресивних європейських тенденцій;
- системність та взаємоузгодженість децентралізації та централізації регіонального управління, поєднання ринкових та адміністративних методів управління;
- посилення гуманізації та соціалізації економіки і суспільства;
- цілісність, тобто, освітні послуги навчальних закладів повинні бути спрямовані на потреби реального сектору економіки регіону, який в свою чергу повинен бути зацікавлений в спеціалістах певного рівня кваліфікації;
- пріоритетність, що гарантує підготовку та перепідготовку спеціалістів для секторів і галузей, які є провідними в регіоні та державі.

Але водночас, слід зауважити, що на сучасному етапі актуальними є регіональні проблеми розвитку ринку освітніх послуг пов'язані з невідповідністю між стандартами і рівнем підготовки кадрів, раціональним використанням науково-інтелектуального потенціалу.

З огляду на це, основною метою регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг як складової регіональної політики держави є удосконалення і реалізація організаційно-економічного механізму відповідності ринку освітніх послуг та ринку праці. Формування та впровадження цієї політики дасть можливість забезпечити передумови для комплексного господарського розвитку регіонів через підвищення продуктивності праці.

При цьому необхідно виділити стратегічний і тактичний аспекти реалізації даної політики. Тактичний аспект полягає в збалансованості ринку освітніх послуг і ринку праці, створення сприятливих умов для успішного функціонування інституціональних структур і господарських об'єктів, та розвитку ринкових відносин між ними. Стратегічний аспект передбачає регіональне та макросоціальне обґрунтування та розробку оптимальної перспективи територіальної структури ринку освітніх послуг. Стратегія розвитку даного ринку повинна сприяти покращенню кадрового забезпечення економіки регіону і держави. За останні роки в регіонах України спостерігається невідповідність структури ринку освітніх послуг реальним потребам економіки. Це пояснюється, перш за все, відсутністю ефективної регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг, різкою зміною пріоритетів при переході до нової економічної системи. Враховуючи ці аспекти при формуванні регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг необхідно формулювати її стратегічні та тактичні завдання, що відповідають реальному стану економіки.

Характерною особливістю розвитку регіонального ринку освітніх послуг є зростання кількості філій як державних так і недержавних навчальних закладів, що мають високий статус і формують пропозицію освітніх послуг. Водночас на регіональному рівні зростає потреба в послугах додаткової професійної освіти. Ємкість цього ринку достатньо велика. Але рівновага порушується з причин неплатоспроможності суб'єктів, що формують

попит. Як приклад, деякі підприємства відмовляються за рахунок власних коштів направляти своїх працівників на перепідготовку. Разом з тим на регіональному ринку освітніх послуг відбуваються суттєві зміни у його структурі.

Ринок освітніх послуг виконує не лише економічну, але і соціальну функцію, забезпечуючи відтворення людського капіталу. Економіка України має досить високий рівень накопиченого людського капіталу, але ефективність його використання є низькою. Це проявляється як у неефективній організації праці, так і невідповідності кваліфікаційного рівня працівників і вимог робочого місця рівню продуктивності та оплати праці. Тому важливим завданням формування регіональної політики ринку освітніх послуг, за нових умов, є забезпечення інноваційного типу розвитку і саморозвитку людського капіталу, створення активних працівників - новаторів, лідерського типу. Невід'ємним завданням є також формування національної системи кваліфікацій, адаптованої до європейської, що зумовлено необхідністю реалізації стратегії навчання впродовж усього життя та усунення бар'єрів між країнами [9].

Таким чином, регіональна політика розвитку ринку освітніх послуг це система узгоджених економічних інтересів між загальнодержавними та регіональними органами управління, що передбачає формування цілей та організаційно-правових і соціально-економічних заходів з метою задоволення потреб населення у якісних і доступних освітніх послугах. Вона повинна здійснюватися в межах єдиного правового простору країни і передбачає існування та розвиток суб'єктивно-об'єктивних відносин між центром і регіонами, є складовою регіональної економічної політики.

Формування регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг повинно базуватися на науково обґрунтованих принципах, що забезпечить стратегічне прогнозування співвідношення ринку освітніх послуг та потреб ринку праці.

Реалізація завдань формування регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг буде сприяти підвищенню якості та доступності освіти; прискоренню рівня модернізації, покращенню інфраструктурного потенціалу навчальних закладів, а також дасть можливість нагромаджувати знання і інформацію, які стають головним джерелом національного багатства, а сама освіта базовою галуззю, що визначає інноваційну модель розвитку економіки.

Література:

1. Довбенко М.В. Сучасна економічна теорія (Економічна нобелелогія): Навчальний посібник.- К.: Видавничий Центр «Академія», 2005.- С.168-188.
2. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі: XX-XXI століть: нові пріоритети.- к.: Наук. думка, 2006.- С.17.
3. Чумаченко Н. Проблеми регіональної політики в Україні // Людина і політика. Український соціально-гуманітарний журнал.- 1999.- № 3.- С.14-23.
4. Регіональна економіка: Навчальний посібник (2-ге вид. змін. і доп.) / За ред. Я.Б. Олійника.- К.: КНТ, Видавець Фурса С.Я., 2008.-
5. Концепція державної регіональної політики. Указ Президента України від 25 травня 2001 р. № 341/2001.- С.11.
6. Миронова Т.Л., Добровольська О.П., Прошай А.Ф., Колодій С.Ю. Управління розвитком регіону: Навчальний посібник.- К.: Центр навчальної літератури, 2006. С.50.
7. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи С.І. Бандур, Т.А. Заяць, В.І. Куценко та ін. За ред. д-ра екон. наук, проф. чл.- Кор. НАН України Б.М. Данилишина – 2-ге вид. доповн. і переробл. Черкаси: БРАМА-Україна, 2006. С. 218.
8. Братута О. Реформування державної регіональної політики в Україні з урахуванням досвіду економічно розвинутих країн // Регіональна економіка.- 2002. - № 1.- С.57-65.
9. Вакарчук І. Вища освіта України – європейський вимір: стан, проблеми, перспективи // Вища школа.- 2008.- № 3.- С. 3-15.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., професором Дубіщевим В.П. 16.12.2008*

*Надійшла до редакції
22.12.2008*

НАШІ АВТОРИ

Олексієнко Роман Юрійович	аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Академії митної служби України (м. Дніпропетровськ)
Прушківська Емілія Василівна	кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії, декан економічного факультету Запорізького національного університету (м. Запоріжжя)
Шишкова Наталія Леонідівна	кандидат економічних наук, асистент кафедри обліку і аудиту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Дзядук Тетяна Василівна	аспірант Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка (м. Київ)
Драчук Юрій Захарович	кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу дослідження перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)
Татомир Ірина Любомирівна	аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Київ)
Гусак Андрій Сергійович	економіст відділу дослідження перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)
Кочешкова Ірина Миколаївна	науковий співробітник відділу дослідження перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)
Єременко Олена Миколаївна	кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу дослідження перспективного розвитку паливно-енергетичного комплексу Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)
Комарницький І.М.	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Львівського державного інституту новітніх технологій та управління ім. В.Чорновола (м. Львів)
Питуляк Н.С.	асистент кафедри маркетингу Львівського державного інституту новітніх технологій та управління ім. В.Чорновола (м. Львів)
Метеленко Наталія Георгіївна	кандидат економічних наук, завідувач кафедри фінансів та бухгалтерського обліку Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій (м.Запоріжжя)
Мішин Ю.Р.	кандидат економічних наук, доцент Криворізького економічного інституту ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана» (м. Кривий Ріг)
Пилипенко Ганна Миколаївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Пилипенко Юрій Іванович	кандидат економічних наук, докторант, доцент кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Рябцева Наталія Василівна	кандидат економічних наук, доцент кафедри політичної економії Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Алсуф'єва Олена Олександрівна	аспірант кафедри політичної економії Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Піхотіна Любов Миколаївна	директор Новомосковського кооперативного коледжу економіки та права ім. С.В.Литвиненка (м.Новомосковськ)
Титаренко Тетяна Борисівна	аспірантка кафедри економічної теорії та регіональної економіки Полтавського Національного технічного університету імені Юрія Кондратюка (м. Полтава)
Шлюсарчик Богуслав	доктор хабілітований, професор, кафедра економічної теорії, Жешувський університет (м. Жешув, Польща)
Ходжаян Аліна Олександрівна	кандидат економічних наук, доцент, докторант Інституту економіки і прогнозування НАН України (м. Київ)

Волошенюк Людмила Володимирівна	Заступник начальника Контрольно-ревізійного управління в Дніпропетровській області (м. Дніпропетровськ)	
Алексєєнко Дар'я Дмитрівна	Начальник фінансово-аналітичного відділу ТОВ ВТП «Промресурси» Дніпропетровськ)	(м.
Бардась Артем Володимирович	Кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організації Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)	
Цабегей Наталія Валеріївна	студентка бакалаврату кафедри менеджменту організації Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)	
Вакульчик Олена Михайлівна	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Академії митної служби України (м. Дніпропетровськ)	
Ступнікер Ганна Леонідівна	старший викладач кафедри економіки та управління Придніпровської державної академії будівництва і архітектури (м. Дніпропетровськ)	

OUR AUTHORS

Oleksienko Roman Yuriyovych	Postgraduate student of the chair of foreign trade activity of the Customs Service Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Prushkiv'ska Emiliya Vasylivna	Candidate of economic sciences, associate professor, the head of the chair of economic theory of the Zaporizhzhya National University (Zaporizhzhya)
Shyshkova Nataliya Leonidivna	Candidate of economic sciences, assistant lecturer of the chair of accounting and audit of the National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Dzyaduk Tetyana Vasylivna	Postgraduate student of the Kyiv National University named after T.G.Shevchenko (Kyiv)
Drachuk Yuriy Zakharovych	Candidate of economic sciences, the chief scientist of the Department of researches on perspective development of energetic sector, the Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (Donets'k)
Tatomyr Iryna Lubomyrivna	Postgraduate student of the Kyiv National University named after T.G.Shevchenko (Kyiv)
Gusak Andriy Sergiyovych	Economist of Department of researches on perspective development of energetic sector, the Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (Donets'k)
Kocheshkova Iryna Mykolaivna	Scientist of Department of researches on perspective development of energetic sector, the Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (Donets'k)
Eremenko Olena Mykolaivna	Candidate of economic sciences, the chief scientist of Department of researches on perspective development of energetic sector, the Institute of Industrial Economics of NAS of Ukraine (Donets'k)
Komarnyts'kyi I.M.	Doctor of economic sciences, professor, the head of the chair of marketing of the Lviv State Institute of Innovative Technologies and Management (Lviv)
Pytulyak N.S.	Assistant lecturer of the chair of marketing of the Lviv State Institute of Innovative Technologies and Management (Lviv)
Metelenko Nataliya Georgiivna	Candidate of economic sciences, the head of the chair of finance and accounting of the Zaporizhzhya Institute of Economy and Information Technology (Zaporizhzhya)
Mishyn Y.R.	Candidate of economic sciences, associate professor of Kryvyi Rig Economic Institute (Kryvyi Rig)
Pylypenko Hanna Mykolaivna	Candidate of economic sciences, associate professor of the chair of economic theory and fundamentals of business of the National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Pylypenko Yuriy Ivanovych	Candidate of economic sciences, associate professor of the chair of economic theory and fundamentals of business of the National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Ryabtseva Nataliya Vasylivna	Candidate of economic sciences, associate professor of the chair of economic theory of the National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Alsufieva Olena Oleksandrivna	Postgraduate student of the chair of political economy of the National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Pikhotina Lubov Mykolaivna	Director of the Novomoskovs'k cooperation college of economy and law named after S.V. Lytvynenko (Novomoskovs'k)
Tytarenko Tetyana Borysivna	Postgraduate student of the chair of economic theory and regional economy of the Poltava National Technical University named after Yuriy Kondratyuk (Poltava)
Shlusarczyk Boguslav	Habilitation doctor, professor of the chair of economic theory, Rzeszow University (Rzeszow, Poland)
Khodzhayan Alina Oleksandrivna	Candidate of economic sciences, associate professor of the Institute of Economy and Forecasting of the NAS of Ukraine (Kyiv)

Voloshenyuk Lyudmyla Vasylivna	Deputy Director Of The State Controlling And Auditing Service In Dnipropetrovs'k Region
Alekseenko Dariya Dmytrivna	The Head Of Financial Analysis Department Of "Promresursy LTD"
Bardas Artem Volodymyrovych	Candidate Of Economic Sciences, Associate Professor Of The Chair Of Organizations Management, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Tsabegey Nataliya Valeriivna	Student Of The Bachelor Programm Of The Chair Of Organizations Management, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Vakul'chyk Olena Mykhailivna	Doctor Of Economic Sciences, Professor, The Head Of The Chair Of Accounting And Audit, Customs Service Academy Of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Stupniker Ganna Leonidivna	Chief Lecturer of the Chair of Economics and Management, Prydniprovsk State Academy of Construction and Architecture (Dnipropetrovs'k)

Шановні колеги!

Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ, Україна) започаткував випуск науково-теоретичного й інформаційно-практичного журналу “Економічний вісник Національного гірничого університету” (“Economic Messenger of the National Mining University”).

Програмні цілі (основні принципи): висвітлення проблем, питань та пріоритетних напрямків розвитку економічного механізму забезпечення ефективного використання виробничого та підприємницького потенціалу гірничо-збагачувальних підприємств та підприємств, що мають з ними технологічні та кооперативні зв'язки за **тематичною спрямованістю**:

- **економічна теорія** (теоретичні питання трансформації економіки в умовах розвитку ринкових відносин та входження України у світове економічне співтовариство);
- **економіка регіонів** (економічний та соціальний розвиток регіонів розташування гірничодобувної промисловості);
- **економіка промисловості** (теоретичні питання розвитку економіки галузі та інформування фахівців з питань розвитку економіки паливно-енергетичного та гірничо-металургійного комплексів країни та досвіду зарубіжних країн з цих питань);
- **економіка підприємства** (економічні проблеми та питання забезпечення ефективного функціонування підприємств гірничодобувної та пов'язаних з нею галузей в умовах розвитку ринкових відносин і посилення внутрішньої та міжнародної конкуренції);
- **фінансовий ринок** (фінансово-кредитна підтримка підприємств та розвиток можливостей підвищення прибутковості підприємств за умови функціонування фінансового ринку);
- **фінанси галузі та підприємства** (проблеми підвищення ефективності використання фінансових ресурсів галузі та підприємств паливно-енергетичного та гірничо-металургійного комплексу);
- **економіка природокористування** (проблеми та питання підвищення ефективності використання природних ресурсів, питання обґрунтування ефективності ресурсозбереження, пошуку та обґрунтування доцільності використання тих чи інших джерел отримання сировини, обґрунтування податкової політики, стимулюючої ресурсозбереження та охорону навколишнього середовища);
- **економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень** (розвиток методів, що підвищують наукову обґрунтованість прийняття управлінських рішень в економіці галузі та підприємства);
- **менеджмент** (результати економічних досліджень з організації ефективного менеджменту на рівні галузі, регіону та підприємства);
- **маркетинг** (теоретичні та практичні питання розвитку маркетингового підходу до розвитку галузі та підприємства);
- **розвиток економічної освіти** (актуальні питання фахової та мовної підготовки економічних кадрів).

Мова видання: **українська** (для іноземних громадян можлива публікація **англійською** та **російською** мовами).

Вимоги до статей:

Під час подання статті до опублікування в журналі автори, відповідно до вимог ВАК України, повинні висвітлити у ній такі питання (обов'язкові елементи наукової публікації):

1. Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями.
2. Аналіз останніх досліджень та публікацій, у яких розпочате вирішення даної проблеми і на які спирається автор.
3. Виділення невирішених раніше питань загальної проблеми, яким присвячується дана стаття.
4. Формулювання цілей статті (постановка задачі).
5. Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів.
6. Висновки за даними дослідження.
7. Перспективи подальших пошуків (розробок) у даному напрямку.

Просимо Вас також звернути увагу на такі моменти:

До публікації в журналі “Економічний вісник НГУ” приймаються не опубліковані раніше роботи, які відповідають його теоретичному та практичному профілю.

Стаття повинна відрізнятися науковою новизною та практичною цінністю. Викладені у ній наукові положення повинні бути обґрунтовані, а також повинні бути запропоновані конкретні напрямки поліпшення існуючого стану економіки підприємств, регіонів, економіки України в цілому, можливі напрямки використання викладених у статті результатів наукових досліджень.

Рукопис, підготовлений за допомогою редактора Microsoft Word, повинен бути поданий українською (російською або англійською для іноземних громадян) мовою у двох примірниках, якісно надрукованих на білих аркушах паперу формату А4 (210×297 мм). Рукопис також може бути надісланий електронною поштою. Шрифт – Times New Roman, 14 pt, з інтервалом 1,5. Якщо рукопис поданий на паперових носіях, до нього необхідно додати електронну версію статті на дискеті 3,5 дюйма. Орієнтація сторінки – книжкова, відступи: зверху та знизу – 3 см, лівий і правий – 2 см, від краю до верхнього і нижнього колонтитулів – 1,25 см.

Обсяг рукопису – 10–12 пронумерованих сторінок разом із таблицями та рисунками.

Стаття починається з індексу УДК у верхньому лівому кутку сторінки без відступу, вирівнювання по лівому краю сторінки.

З нового рядка – автори статті. Попереду прізвище, потім ініціали через крапку. Якщо авторів декілька, їх прізвища розділяються комами, після останнього прізвища крапка не ставиться.

З нового рядка – назва статті – розмір 12 pt, без абзацу, вирівнювання по центру, великі літери, шрифт жирний, інтервал між рядками – 1, переноси не припустимі, наприкінці назви крапка не ставиться.

Після назви статті, через 2 інтервали в таблиці з двох колонок із схованою рамкою подаються 2 анотації (українською /російською/ та англійською мовами). Розмір – 10 pt, відступ – 0,5, вирівнювання по ширині. Анотації не повинні перевищувати 8 рядків.

Після анотацій через подвійний інтервал друкується текст статті. Формули друкуються за допомогою редактора Equation Editor (MathType v. 4–5).

Рисунки, які входять до статті, повинні бути зроблені як "Об'єкт" Microsoft Word, тобто жодний графічний елемент рисунка не може бути вільним – вони повинні бути згруповані та вставлені в окреме вікно, створене як "Напис" (в Word "Надпись"), або "Рисунок Word". Вони не повинні бути кольоровими, а лише відтінками сірого кольору або заливкою візерунком. Графіки припустимо виконувати в програмі Microsoft Excel або в звичайних графічних редакторах (наприклад Corel Draw, Adobe Illustrator та ін.), а в текст вставляти як об'єкти. Якщо використовуються наведені графічні редактори, то можна в тексті вказати місце розташування рисунка, а сам рисунок подавати в окремому файлі, зробленому в графічному редакторі. Растрові графічні об'єкти слід подавати в форматі TIFF без компресії, розподільна здатність не менш 300 dpi. Не слід намагатися зменшити об'єм за допомогою форматів JPEG або GIF, бо втрата якості зображення неминуча (ці формати застосовують лише в Internet). Схеми, які містять вікна з тестом, можна виконувати також в наведених графічних редакторах або в самому редакторі Microsoft Word. Якщо вони виконуються в Microsoft Word, тоді кожне вікно з текстом треба готувати як "Надпис", з'єднувати при необхідності з іншими стрілками або лініями, після цього групувати (командою "Дії ("Действия", рос.)" \ "Групувати ("Группировать", рос.)). Шрифт, використаний на рисунках, не повинен бути менший за 10 pt. Підпис також бажано згрупувати з рисунком. Шрифт підпису – 12 pt.

Перелік літератури подається наприкінці статті і формується у порядку посилань у тексті. Список літератури друкується шрифтом 10 pt, через 1 інтервал після слів "Література".

Після переліку літератури без відступу українською мовою вказується: "Рекомендовано до публікації", прізвище та ініціали рецензента, науковий ступінь, дата рецензії. Розмір 10 pt, курсив, вирівнювання по лівому боку.

Разом із статтею в редакцію необхідно подати відомості про автора (авторів) статті з його особистим підписом і датою. У відомостях про авторів необхідно вказати: прізвище, ім'я, по батькові автора, науковий ступінь, вчене звання, місце роботи, посаду, службову адресу, адресу для листування, телефони, факс, E-mail. Треба вказати необхідність пересилки журналу, у якому буде надрукована стаття автора, поштою (вказавши кількість примірників, що необхідно надіслати).

У тому випадку, якщо стаття не відповідає викладеним вимогам, вона може бути відправлена на доопрацювання.

Шановні автори, радьтеся з фахівцями редакції. Вони завжди допоможуть порадою як оптимально підготувати статтю для видавництва.

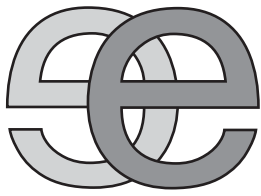
Адреса редакції:

Кафедра економічного аналізу і фінансів,
Національний гірничий університет,
пр. К. Маркса, 19, м. Дніпропетровськ,
Україна,
49027.

Телефон для довідок та факс: (056) 744–61–91.

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua

Редакційна колегія журналу "Економічний вісник НГУ"



НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ І Н С Т И Т У Т ЕКОНОМІКИ

Прагни кращого –

досягнеш більшого!

Місія інституту економіки – сприяти становленню високоефективної економіки України та її інтеграції у світове співтовариство шляхом підготовки економістів і менеджерів для економіки з рівнем кваліфікації, що відповідає міжнародним стандартам.

Спеціальності: Менеджмент організацій. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Фінанси. Облік і аудит. Економіка підприємства. Економічна кібернетика. Маркетинг.

Кваліфікаційні рівні підготовки: бакалавр, спеціаліст, магістр.

Форми навчання: очна, заочна, друга вища освіта заочно, екстернат.

Умови навчання: за рахунок коштів державного бюджету, за рахунок позабюджетних коштів фізичних та юридичних осіб.

Інститут економіки для Вас має означати:

- **висококваліфікований професорсько-викладацький склад** (20 професорів, більш ніж 50 доцентів);
- **довірені методики навчання** (на основі досвіду провідних економічних шкіл США, Німеччини, Польщі);
- **сучасна матеріальна навчальна база** (більш ніж 120 сучасних ПЕОМ у 5 комп'ютерних класах, аудіо-відеотехніка, проектори та ін.);
- **глибина і якість навчального процесу** (постійне відновлення і широкий набір навчальних програм);
- **ефективні контакти з закордонними вузами** (навчання в Німеччині, стажування в США, спільні проекти з університетами США, Польщі);
- **розвиток інтелектуальних і творчих здібностей** (можливість активної наукової діяльності, участь в олімпіадах, робота і навчання в численних центрах академії та ін.);
- **глибоке вивчення новітніх комп'ютерних і Internet- технологій, досконале освоєння декількох іноземних мов** (одержання сертифікатів референта-перекладача, програміста та ін.);
- **участь у навчальному процесі закордонних професорів і вітчизняних професіоналів-практиків;**
- **гарантії захисту на ринку праці та впевненість у майбутньому** (на основі глибоких теоретичних знань та практичних навичок).

Навчання в Інституті економіки сьогодні – надійний фундамент життя завтра

Задумайтесь про своє майбутнє!

Не обіцяючи миттєвого результату, ми гарантуємо, що Вам не буде соромно за свої знання.
Ми піклуємося про Ваше майбутнє!

Не пропонуючи нічого надприродного, ми гарантуємо професіоналізм викладачів і комплекс новітніх навчальних матеріалів. **Ми робимо Ваше майбутнє!**

Не заспокоюючись на досягнутому, ми гарантуємо Вам розвиток професійної компетентності, лідерського потенціалу, комунікабельності, заповзятливості, формування Вашого ділового іміджу.
Ми даємо майбутнє Вам і Вашим дітям!

Майбутнє створюється сьогодні! Не упустіть свій ШАНС!

Основні принципи управління в Інституті економіки:

1. Ми – структурний підрозділ Національного гірничого університету і наші дії спрямовані на зміцнення його престижу.
2. Ми орієнтуємо нашу діяльність на потреби економіки України.
3. Ми ведемо підготовку економістів і менеджерів для підприємств із різноманітними формами власності в сфері виробництва, комерційної та фінансової діяльності, у тому числі для гірничодобувної промисловості.
4. Наша мета – досягнення результатів, що відповідають найвищим вимогам.
5. Базуючись на наших компетенції, традиціях, прагненні до постійного вдосконалювання, ми прагнемо бути в числі кращих економічних навчальних закладів України.
6. Ми пропонуємо широкий спектр освітніх і науково-дослідних послуг із найкращим сполученням якості і ціни.
7. Ми надаємо студентам можливість самим визначати рівень засвоєння знань у залежності від своїх індивідуальних здібностей.
8. Ми завжди і в усьому є надійним партнером.
9. Наша етика виявляється в наших діях.
10. Нашою метою є забезпечення співробітників винагородою, відповідно їхньому внеску в загальну справу.

Професійне призначення і посади фахівців

Менеджмент організацій: професійні управлінці усіх рівнів організаційної структури підприємства чи організації. Побудова та удосконалення організаційної структури, прийняття управлінських рішень у сфері виробництва, кадрової роботи, стратегічного планування, досліджень і розробок, а також у сфері фінансів, інвестування. Повний комплекс питань роботи з персоналом. Співробітник, керівник відповідних підрозділів, менеджер, економіст, експерт або радник з питань економіки, співробітник або керівник економічних відділів місцевих органів влади, науковий співробітник, викладач ВУЗу.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: спеціаліст-менеджер у сфері ЗЕД здатний: спланувати та організувати роботу підприємства, у т.ч. у сфері ЗЕД, здійснювати управління валютно-фінансовими відносинами підприємства, страхові операції та бухгалтерський облік у цій сфері. Менеджери за даною спеціальністю можуть займати посади економіста, менеджера ЗЕД, митного брокера, комерсанта, наукового співробітника та викладача ВУЗу.

Маркетинг: управління суб'єктами господарювання у відповідності до потреб ринку. Магістр з маркетингу здатний виконувати у якості керівника комерційної фірми або неприбуткової організації та їхніх підрозділів таку роботу: розробку та прийняття рішень щодо підвищення ефективності роботи капіталу; формування товарної політики фірми; організацію оптового розподілу та роздрібного збуту; рекламну діяльність і стимулювання збуту; формування цінової політики; маркетингові дослідження.

Фінанси: здійснення фінансових операцій та виконання функцій управління фінансами різних суб'єктів господарювання; працюють у фінансових або бухгалтерських відділах підприємств різних галузей господарства, установах фінансово-банківської системи, економічних відділах місцевих органів влади.

Облік і аудит: здійснення управління обліковими операціями з грошового обігу в процесі виробничо-господарської діяльності різних суб'єктів господарювання; проводять аналітичну і ревізійну роботу; працюють у бухгалтерських відділах підприємств різних галузей, в установах фінансово-банківської системи, аудиторських фірмах, податковій адміністрації.

Економіка підприємства: здійснення економічного обґрунтування стратегії і тактики господарювання, використання економічних методів управління виробничою, господарською, інвестиційною і фінансовою діяльністю підприємств та їх підрозділів; працюють у планово-економічному, фінансовому, оплати праці, бухгалтерському, кошторисному відділах підприємств, установах фінансово-банківської системи, податковій адміністрації, економічних відділах місцевих органів влади, науково-дослідних організаціях.

Економічна кібернетика: здійснення економічного обґрунтування стратегії і тактики діяльності підприємств за допомогою кібернетичних методів; працюють у планово-економічних відділах, установах фінансово-банківської системи, економічних відділах місцевих органів управління; науково-дослідних організаціях.

Система цінностей Інституту економіки:

1. Здійснювати пріоритетну орієнтацію на загальнолюдські цінності, патріотизм та інтелігентність.
2. Виховувати соціально мислячих людей, спроможних приймати відповідальні і зважені стосовно суспільства рішення.
3. Акцентувати увагу на розвиток професіоналізму, лідерського потенціалу, заповзятливості та творчих спроможностей.
4. Постійно піклуватися про престиж свого факультету.
5. Відмінно вчити, відмінно вчитися.
6. Домагатися досконалості у всьому, постійно прямувати до успіху.
7. Орієнтуватися на перспективу, змінюватися до того, як цього зажадають обставини.
8. Допомогати кожному в його прагненні досягти більшого.
9. Забезпечувати збіг задач, компетентності та відповідальності.
10. Стимулювати появу різноманітних ідей, надавати можливість кожному відчутти свою значимість.



***Інститут економіки – це місце,
куди тягне!***

Шановний Друзе!

Якщо Ви хочете отримати престижну спеціальність за напрямками “Економіка” або “Менеджмент” з поглибленим вивченням сучасних економічних методів управління, комп’ютерних технологій обробки інформації, однієї-двох іноземних мов, паралельно – вищу військову освіту або за бажанням (за оплату з 40 відсотковою знижкою) другу спеціальність,

запрошуємо в

***Інститут економіки
Національного гірничого університету!***

Адреса університету:

49027, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19, корп. 4.



приймальна комісія: (0562) 45-05-60

служба маркетингу: (0562) 47-03-16

деканат Інституту економіки: (0562) 47-14-32

кафедра менеджменту: (0562) 45-99-36, 47-39-97

кафедра маркетингу: (0562) 45-85-55, (056)744-62-10

кафедра економічного аналізу і фінансів: (0562) 45-85-23

кафедра обліку і аудиту: (0562) 45-99-68

кафедра економіки підприємства: (0562) 45-85-15

кафедра економічної кібернетики та інформаційних технологій: (0562) 47-05-67.

***Директор Інституту економіки
професор Шаров Олександр Іванович***