Національна академія наук України
Інститут економіко-правових досліджень НАН України
Донецький національний технічний університет
Міністерства освіти і науки України

Економіці – правове забезпечення,
законам – економічне обґрунтування

ЕКОНОМІКА ТА ПРАВО

Науковий журнал

Видається з серпня 2001 року
Періодичність випуску — 3 номери на рік
Журнал внесено до переліку фахових видань
з економічних та юридичних наук
(Бюлетень Вищої атестаційної комісії України, 2001, №6)

Засновники: Національна академія наук України
Інститут економіко-правових досліджень
НАН України
Донецький національний технічний університет
Міністерства освіти і науки України

2(18)
2007

Редакційна колегія:

В.К. Мамутов, акад. НАН України (головний редактор); В.В. Дементьєв, д-р екон. наук (заст. головного редактора); В.М. Василенко, д-р екон. наук (заст. головного редактора); Г.Л. Знаменський, д-р юрид. наук, чл.-кор. АПрН України; Б.Г. Розовський, д-р юрид. наук; І.Є. Замойський, д-р юрид. наук; А.Г. Бобкова, д-р. юрид. наук; В.Д. Волков, чл.-кор. АПрН України; О.М. Вінник, д-р юрид. наук; Б.М. Поляков, д-р юрид. наук; М.І. Мичко, д-р юрид. наук; Ю.Г. Лисенко, д-р екон. наук, чл.-кор. НАН України; В.П. Вишневський, д-р екон. наук, чл.-кор. НАН України; Б.Т. Кліяненко, д-р екон. наук; В.М. Хобта, д-р екон. наук; Г.Д. Тарасенко, д-р екон. наук; В.А. Гавриленко, д-р екон. наук; Л.Г. Червова, д-р екон. наук; Д.Х. Липницький, канд. юрид. наук; М.Л. Шелухін, канд. юрид. наук; О.О. Ашурков, канд. юрид. наук; С.М. Грудницька, канд. юрид. наук; О.Р. Зельдіна, канд. юрид. наук; Н.О. Орлова, канд. екон. наук; В.М. Савенко, канд. екон. наук; В.О. Кавиршина, канд. екон. наук; О.І. Благодарний, канд. екон. наук; В.П. Журавський (відповідальний секретар).

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації — серія КВ №4531 від 05.09.2000 р.

Матеріали друкуються українською та російською мовами

Рекомендовано до друку вченою радою Інституту економіко-правових досліджень НАН України, протокол № 63 від 24.09.2007 р.

Точка зору редакції не завжди збігається з точкою зору авторів. Відповідальність за точність викладених фактів, прізвищ, цитат несуть автори. При передрукуванні посилання на журнал «Економіка та право» обов'язково

© Інститут економіко-правових досліджень НАН України, 2007

© Донецький національний технічний університет Міністерства освіти і науки України, 2007

ИНСТИТУТУ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ НАН УКРАИНЫ 15 ЛЕТ

Институт был создан в непростой обстановке – в начале 1992 г., в начале периода, названного «переходным». Только что был развален Советский Союз. Новые государства, возникшие на этих развалинах, оказались перед необходимостью самостоятельно решать все проблемы, которые прежде решались на общесоюзном уровне. В числе таких были и проблемы формирования нового правового обеспечения новой экономики нового государства. С первых же дней возникла потребность выработки концепции законодательной политики и обеспечения ее реализации. И то, и другое требовало мобилизации имеющихся профессиональных сил в организационной форме, обеспечивающей решение сложных правовых проблем, Одной из этих форм явилось создание ИЭПИ НАН Украины.

Общие итоги научной и научно-организационной деятельности института за первые 10 лет освещены в различных публикациях, в том числе в статье «Важный этап в развитии экономико-правовых исследований (экономико-правовые исследования в специализированном институте в 1992–2001 гг.)*.

Если исходить из обоснованного в теории организации деления людей и организаций на тех, кто способствует совершенствованию организации общества, и на тех, кто способствует его дезорганизации, то ИЭПИ НАН Украины, без сомнения, можно отнести к первой категории.

Общая характеристика ИЭПИ

Институт экономико-правовых исследований НАН Украины создан в 1992 г. на базе Отделения экономико-правовых исследований Института экономики промышленности НАН Украины в соответствии с постановлением Президиума НАН Украины от 22 января 1992 г. № 16 в целях решения актуальных проблем правового обеспечения развития экономики на общегосударственном и региональном уровнях. Создание института было обусловлено необходимостью развития теоретических и прикладных исследований на стыке экономики и права, научной и практической важностью таких исследований для суверенного государства.

Институт НАН Украины проводит и координирует фундаментальные экономико-правовые исследования, выполняет научно-прикладные разработки, готовит научные экспертизы и оказывает консультации в сфере правового обеспечения экономики, правового регулирования хозяйственной деятельности, управления региональными и городскими системами, обеспечивает подготовку по результатам исследований проектов нормативно-правовых актов, необходимых для реализации этих результатов (приложение № 1).

В число общих задач ИЭПИ НАН Украины, как и других академических институтов НАН, входят: производство (наращивание, генерация), аккумуляция (накопление и сбережение) знаний, использование, трансформация накопленных знаний для решения актуальных проблем развития общества путем публикаций, выработки и направления рекомендаций государственным органам, другим структурам, которые могут эти знания использовать (применить) с пользой для общества, для подготовки специалистов, передачи их следующим поколениям. Таким образом, институт как академическое научно-исследовательское учреждение выполняет функции аккумулятора, депозитария, генератора и трансформатора знаний, касающихся правового обеспечения экономики и экономической обоснованности законодательства в сфере, относящейся к предмету исследований.

В составе института имеются отделы экономико-правовых проблем, проблем хозяйственного права, экономико-правовых проблем предупреждения экономических правонарушений, экономико-правовых проблем градоведения, проблем территорий со специальным режимом хозяйствования, а также Луганский филиал в составе отделов проблем развития внешнеэкономических связей, экономико-правовых проблем экологии региона, экономико-правовых проблем развития экономики региона. Вспомогательные функции выполняет отдел научной информации.

В институте 105 сотрудников. Из них 62 научных, в том числе 19 докторов и 29 кандидатов наук (приложение № 2).

Научно-организационная деятельность института осуществлялась в соответствии с основными направлениями и приоритетными заданиями, вытекающими из Постановлений Президиума НАН Украины от 29.06.1994 г. № 174 «О развитии экономико-правовых исследований в НАН Украины», от 23.04.1997 г. № 139 «О первоочередных мерах по преодолению кризисного состояния науки», от 5.01.2000 г. № 3 «О проблемах детенизации и декриминализации экономики и путях их решения» и от 16.12.2002 г. № 301 «О научных основах распределения хозяйственной компетенции и ответственности между центром и регионами» касающихся:

решения теоретических и практических проблем хозяйственного права;

государственного регулирования экономики;

---

* Мамутов В.К. Важный этап в развитии экономико-правовых исследований (экономико-правовые исследования в специализированном институте в 1992–2001 гг.) // Экономика и право.– 2002.– № 1.– С. 7–24.

экономико-правовых проблем социально-экономического развития территориальных систем, в частности, развития городов;

правового обеспечения предпринимательства, формирования новых организационно-хозяйственных структур;

решения экономико-правовых проблем предупреждения экономических правонарушений;

решения проблем распределения полномочий между центральными органами власти и регионами;

проблем развития внешнеэкономических связей;

экономико-правовых проблем экологии региона;

проблем территорий со специальным правовым режимом хозяйственной деятельности.

Фундаментальные исследования

В процессе проведения научных исследований за последние пять лет коллектив института старался сосредоточиться на важнейших экономико-правовых проблемах, от решения которых зависит обеспечение стабилизации и дальнейшего развития экономики, снятие социальной напряженности в обществе. В течение указанного периода сотрудниками института выполнялись также научные исследования для органов государственной власти, органов местного самоуправления, предприятий и организаций.

Обобщающим результатом научных исследований института стало обоснование необходимости экономико-правового обеспечения оптимального сочетания государственного регулирования экономики и рыночной саморегуляции. Решению этой задачи служил ряд публикаций, а также научное сопровождение и обеспечение введения в действие ранее разработанного и внесенного на рассмотрение Верховной Рады Украины проекта Хозяйственного кодекса Украины, принятого Верховной Радой 16 января 2003 г. и вступившего в силу с 1 января 2004 г.

Хозяйственный кодекс Украины – основополагающий законодательный акт, который должен обеспечивать системное регулирование хозяйственных отношений в новых экономических и геополитических условиях. Принятие кодекса и введение его в действие должно содействовать реформированию и поднятию на качественно новый уровень правового обеспечения экономики Украины. Сотрудники института активно принимали участие в работе консультационной группы Комитета по правовой политике Верховной Рады Украины, связанной с рассмотрением и принятием кодекса. Были разработаны также конкретные предложения и научно-практические рекомендации, направленные на успешную реализацию положений Хозяйственного кодекса Украины. Сотрудники института выступали со статьями в научных журналах, в периодической печати, с докладами на научно-практических конференциях, заседаниях за «круглыми столами», посвященных проблемам реализации кодекса. Издан подготовленный в институте совместно с учеными Киевского национального университета им. Т. Шевченко Научно-практический комментарий к Хозяйственному кодексу Украины, в котором даны разъяснения положений кодекса. Дискуссия, развернувшаяся в связи с подготовкой проекта Хозяйственного кодекса Украины и его принятием, способствовала обоснованию необходимости государственного регулирования экономики, преодолению концепции рыночного фундаментализма, развитию теории правового обеспечения экономики, науки хозяйственного права, совершенствованию хозяйственного законодательства. Это оказало также позитивное влияние на повышение уровня преподавания права в вузах экономико-правовых основ обеспечения сочетания государственного регулирования и рыночной саморегуляции (приложение № 3).

В выступлении Председателя Верховной Рады Украины на заключительном заседании девятой сессии третьего созыва было отмечено, что «Чрезвычайно важным достижением в развитии правовой системы Украины стало принятие Бюджетного, Гражданского, **Хозяйственного,** Семейного, Земельного, Уголовного и Таможенного кодексов» (см.: «Голос Украины».– 2002 г.– 5 апреля.– № 64). Хозяйственный кодекс принимался в связке с другими кодексами в соответствии с общей концепцией правовой реформы, одобренной Верховной Радой Украины, и явился важным компонентом реализации государственной политики кодификации, органической частью системы кодифицированного законодательства, частью, связанной со всеми другими узлами этой **системы.** К сожалению, системный подход к совершенствованию законодательства далеко не всегда соблюдается. Не было и пока что нет понимания того, что нехватка или выпадение какого-либо из узлов нарушает систему, лишает ее синергетического эффекта.

Специалистами по сравнительному праву Лондонского университета кодекс переведен на английский язык и издан с предисловием, в котором он характеризуется как правовое достижение и рекомендуется для изучения инвесторам, ведущим хозяйственные операции в Украине. Торгово-промышленная палата Российской Федерации и ряд ученых РФ рекомендуют принять его за основу при проведении кодификации российского хозяйственного законодательства.

Проблема поиска баланса между уровнями государственного управления была рассмотрена и одобрен подход института по ее решению на заседании Президиума НАН Украины в 2002 г., где с докладом «О научных основах распределения хозяйственной ком-

петенции и ответственности между центром и регионами» выступил директор института.

В соответствии с постановлением Президиума НАН Украины от 16.12.2002 г. № 301 **проводилась работа по исследованию проблем распределения хозяйственной компетенции и ответственности между центром и регионами в соответствии с Конституцией Украины и** рядом законов Украины. Общей или унифицированной модели распределения полномочий между уровнями власти не существует. Обосновано, что основными условиями распределения отдельных полномочий между органами государственной власти и органами местного самоуправления должны выступать: содействие социально-экономическому росту, улучшение качества предоставления административных и общественных услуг, эффективное использование имеющихся материальных, трудовых и финансовых ресурсов, в первую очередь бюджетных средств, необходимых для их выполнения.

В русле этого направления в отчетном периоде организованы и проведены: международные научно-практические конференции «Город, регион, государство: проблемы распределения полномочий» (ежегодная), «Актуальные проблемы управления ресурсами городского развития», заседания «круглого стола»: «Распределение полномочий – основа регионального и местного развития», «Обсуждение проекта Устава территориальной громады г. Донецка». Предложения и рекомендации указанных заседаний направлялись в Кабинет Министров Украины, соответствующим Комитетам Верховной Рады Украины, Донецкой и другим государственным обладминистрациям, Донецкому горисполкому. Разработан ряд концептуальных предложений, использование которых в практике и при совершенствовании законодательной базы будет способствовать решению наиболее острых политических, экономических, социальных и организационно-управленческих проблем взаимодействия центра с регионами.

Названная тематика исследований ИЭПИ НАН Украины затрагивает сферы экономических и политических интересов различных общественных сил. Поэтому внедрение рекомендаций по результатам исследований находит поддержку одних сил и противодействия других. Это требует серьезной аргументации результатов, отслеживания их не только в научных дискуссиях, но и в публичной полемике в массовой печати.

В разрезе бюджетной тематики можно также выделить следующие результаты:

Институт проводил и координировал исследования экономико-правовых проблем детенизации экономики и предупреждения «тенизации» хозяйственной деятельности. Построены в СНС математические модели теневой экономики, позволяющие выявлять и описывать причины криминализации хозяйственной деятельности.

На заседании Президиума НАН Украины в 2000 г. был рассмотрен и одобрен научный доклад института «Хозяйственно-правовые проблемы детенизации и декриминализации экономики». Научный доклад и комплект материалов по теневой экономике с предложениями о мерах детенизации экономики направлен в Кабинет Министров Украины, который принял решение о разработке Государственной программы детенизации экономики Украины (от 10.08.2000 г. № 23). Были проанализированы факторы, способствующие криминализации экономики. Разработаны предложения по нормализации теневого рынка, обеспечению прозрачности законодательства о статусе субъектов хозяйствования как условия декриминализации экономики.

По Распоряжению Премьер-Министра Украины от 22.11.2005 г. и, соответственно, по Распоряжению Президиума НАН Украины от 24.11.2005 г. № 1566 вновь подготовлены «Предложения по законодательному обеспечению детенизации экономики». Даны рекомендации по совершенствованию законодательства и его практическому применению. Определены основные факторы тенизации экономической деятельности. Разработаны предложения по созданию эффективной системы управления государственной собственностью и предприятиями, совершенствованию правовой основы детенизации экономики. Можно отметить, что прежние разработки института по детенизации экономики, выполнявшиеся в 1997–1999 гг. по заказу Государственной налоговой администрации совместно с Институтом прикладной математики и механики НАН Украины и Институтом Госкомстата Украины, в какой-то мере, видимо, содействовали сокращению объема теневой экономики. Рекомендации по мерам детенизации экономики неоднократно направлялись рабочим группам по подготовке ежегодных посланий Президента Украины и других документов. Часть рекомендаций использовалась. Если в 1997 г. объем теневой экономики, по экспертным оценкам, составлял примерно 65 % от официального ВВП, то в 2002 г. он снизился до, примерно, 42 % (см.: Карачевцев М. Запад грозит нашей стране экономическими санкциями // Комсомольская правда в Украине.– 2002.– 20 ноября.– С. 7).

Разработаны предложения по гармонизации и направлениям совершенствования правовых норм хозяйственного, экологического законодательства и Уголовного кодекса Украины, регламентирующих ответственность за преступления в экономической сфере и сфере сохранения окружающей природной среды. Определены основные экономические факторы, а также дефекты и проблемы

в действующем законодательстве и правоприменительной практике, которые мешают прозрачности нормотворческого процесса.

Осуществлена диагностика социально-экономического состояния моноотраслевых (шахтерских) городов, предложена система первоочередных организационно-правовых мер по преодолению депрессивных явлений. Обоснованы социальные предпосылки совершенствования и развития хозяйственных комплексов городов. На основе изучения общественного мнения выполнена оценка существующих форм самоорганизации населения и других видов проявления местной инициативы, определены возможные стратегические направления развития городов.

Разработаны рекомендации по улучшению информационно-аналитического обеспечения деятельности органов местного и регионального управления с использованием геоинформационных систем.

Подготовлены концептуальные основы управления регионом как целостной системой, обладающей отдельным механизмом развития. Определены направления реструктуризации хозяйственного комплекса промышленного региона. Определена роль внешнеэкономических связей и значение инфраструктуры предпринимательства в развитии региона. Предложены пути совершенствования правового обеспечения управления инфраструктурой региона.

Исследованы особенности развития производственно-территориальных систем в условиях массовой ликвидации угледобывающих предприятий. Выявлены последствия ликвидации угольных шахт и их влияние на развитие территориальных образований. Подготовлен и передан Министерству топлива и энергетики Украины аванпроект Закона Украины «О порядке ликвидации угольных предприятий». Обоснованы основные направления и предложения по совершенствованию экономико-правового обеспечения развития производственно-территориальных систем.

Обоснованы предложения по научно-методическому экономическому и правовому обеспечению специального режима инвестирования, сопряжения его с вопросами эффективности функционирования субъектов хозяйственной деятельности на территориях приоритетного развития. **Разработан комплект нормативно-правовых актов, необходимых для реализации специального режима инвестирования, методических и аналитических материалов по определению эффективности этого режима.**

В ходе формирования экономико-правового обеспечения реализации принципов местной экономической политики, направленной на повышение социально-экономического потенциала городов и их сбалансированного развития, доказано, что решение социально-экономических проблем развития городских систем промышленного региона заключается в реформировании системы местного самоуправления, формировании политики городского развития и финансового потенциала городской территориальной громады, совершенствовании инфраструктурной, инновационной и геоинформационной составляющих территориального развития, а также в регулировании деятельности проблемных территорий и обеспечении функционирования специального режима хозяйственной деятельности. Все это создает предпосылки устойчивого и поступательного развития городских территориальных систем и обеспечивает условия повышения качества жизни их населения.

Подготовлены замечания и предложения в проект Налогового кодекса Украины, которые касаются соотношения содержания Налогового и Хозяйственного кодексов. Обоснованы предложения о дополнении статей кодекса о негативном характере налоговых ставок, об установлении и отмене налоговых льгот, о порядке принятия нормативно-правовых актов по вопросам налогообложения и вступления их в силу, представленные Верховной Раде Украины. В Кабинет Министров Украины направлен проект Постановления «О налогообложении прибыли предприятий», где предложена дифференциальная шкала налогообложения в зависимости от достигнутого уровня рентабельности.

На законодательном уровне определено место антимонопольно-конкурентного законодательства как подотрасли хозяйственного законодательства с присущими ему особенностями. Разработаны предложения по согласованию антимонопольного конкурентного законодательства с другими нормативными актами. Разработаны предложения по совершенствованию законодательства в направлении расширения прав трудовых коллективов на участие в корпоративном управлении в контексте сближения украинского законодательство с законодательством Европейского Союза.

Исследованы сущность и существующие механизмы таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности. На основе результатов выполненного анализа определены приоритетные направления таможенного регулирования, предложена схема механизма управления таможенной деятельностью на региональном уровне. Разработаны предложения по совершенствованию и повышению эффективности внешнеэкономических связей региона. Разработаны предложения по использованию механизма международного лизинга.

Разработана модель трансформации экономической системы Украины (в разрезе регионов) на основе развития и взаимодействия институциональных секторов **и математическая модель развития хозяйственной системы региона.** Предложена система перерасчета основных показателей институциональ-

ных счетов на региональном уровне. Разработана методика расчета механизма мультипликативного возврата бюджетных средств. Предложена модель и рекомендации по повышению эффективности использования местных ресурсов за счет оптимизации их взаимодействия, разработки и внедрения регионального межпродуктового баланса, планирования продовольственной доступности для населения.

В процессе исследования правового режима собственных поступлений бюджетных учреждений доказана необходимость закрепления в законодательном порядке положений о том, что научные учреждения, находящиеся в ведении Национальной академии наук Украины, должны самостоятельно распоряжаются доходами, полученными от оказания разрешенных законодательством платных услуг. Правомочность распоряжения должна включать также и право открывать текущие и депозитные счета в банках, хранение средств на депозитных счетах. Был подготовлен и внесен на рассмотрение Верховной Рады соответствующий законопроект. Он был частично одобрен и принят в качестве закона. Были разработаны также другие предложения по совершенствованию нормативно-правовой базы деятельности НАН Украины, дополнения и изменения в Устав НАН Украины.

Сотрудники института принимали активное участие в научных дискуссиях по актуальным проблемам научно-практического характера, выступая на научных конференциях, в страницах журналов, в центральной печати

Научно-организационная и научно-педагогическая деятельность

Коллектив института выполнял роль первопроходца, расчистившего путь развитию науки хозяйственного права, исследующей проблемы правового обеспечения экономики, полномасштабному изучению и преподаванию хозяйственного права в вузах, системному подходу к совершенствованию хозяйственного законодательства, подготовил отряд молодых ученых-специалистов по хозяйственному праву, способствовал улучшению подготовки кадров юристов для работы в народном хозяйстве, улучшению юридической подготовки экономистов, управленцев.

В количественном выражении сказанное можно иллюстрировать такими данными:

в 1992 г. в Украине было 2 кафедры хозяйственного права в вузах (в Киевском и в Донецком национальном университетах), а в 2006 г. стало 20. Развитию преподавания способствовала работа по подготовке и внедрению Хозяйственного кодекса Украины;

в справочнике, выпущенном по материалам ВАК Украины в 1998 г., значилось 8 кандидатов юридических наук по специальности 12.00.04 («Хозяйственное право; хозяйственно-процессуальное право»), а в 2006 г. – их около 100. Из них более 50 защитились в специализированном совете при ИЭПИ НАН Украины. Рост числа высококвалифицированных специалистов способствовал повышению уровня правового регулирования хозяйственной деятельности, преподавания и научных исследований. В результате качественно возросло, если так можно выразиться, «литературное обеспечение» изучения и развития хозяйственного права. Можно сказать, что этим проторена новая тропа науки в правовом обеспечении экономики.

Развитие науки и преподавания хозяйственного права способствовало сближению юридических исследований и разработок с экономическими, что пошло на пользу и праву, и экономике. Сформировалось новое направление в обществоведении на стыке экономики и права – экономико-правовое. Появился ряд научных и научно-практических журналов, в материалах которых отражается это направление, в том числе «Экономика и право» – научный журнал ИЭПИ НАН Украины.

Есть основания предполагать, что формирование нового – экономико-правового направления в украинском обществоведении в какой-то мере повлияло и на обществоведение в Российской Федерации, где после публикаций украинских авторов в общесоюзных, а затем и в российских журналах также появились публикации такого направления российских авторов.

Экономико-правовые исследования способствовали развитию комплексных межотраслевых исследований. Таких, например, как регионоведение и градоведение (приложения № 4, 5). Это, в свою очередь, способствовало активизации исследований и разработок, направленных на решение проблем местного самоуправления, оптимизации распределения полномочий по уровням управления (между центральными и региональными органами власти, между региональными органами власти и самоуправления и органами местного самоуправления) в решении вопросов социально-экономического развития страны и ее регионов.

Исследования, направленные на совершенствование хозяйственного законодательства Украины, обусловили необходимость изучения хозяйственного права других стран и привлечения особого внимания к изучению сформировавшегося и инкорпорированного к концу XX века наднационального хозяйственного права Европейского Союза. Повышение уровня изучения и совершенствования хозяйственного права Украины создало необходимую научную базу для решения задачи сближения законодательства Украины с хозяйственным правом ЕС. Эту задачу нужно решать независимо от принятия в ЕС, так как изучение опыта ЕС, создавше-

го довольно эффективную правовую основу для обеспечения разумного сочетания государственного регулирования экономики с рыночной саморегуляцией в условиях смешанной экономики, само по себе представляет интерес для совершенствования законодательства Украины.

Результаты экономико-правовых исследований доводились до реализации в законах. При этом в дискуссиях преодолевалось противодействие представителей других научных школ, а путем выступлений в СМИ и направления докладных записок в Верховную Раду Украины, Президенту Украины, Кабинету Министров Украины – противодействие чиновников. Главный (но не единственный) закон – Хозяйственный кодекс Украины, принятия которого, преодолевая противодействие, добились с помощью Президиума НАН Украины, народных депутатов-промышленников и юристов – стал серьезным поступательным этапом многолетней работы научных работников, практиков и народных депутатов.

Можно сказать, что деятельность ИЭПИ способствовала развитию школы хозяйственного права. Обосновывая и отстаивая концепцию хозяйственного права, эта школа, возглавляемая учеными Института экономико-правовых исследований НАН Украины, взломав лед замшелости в важной сфере юридической науки, выполнила функцию ледокола (или танка, проложившего дорогу в зарослях) и обеспечила ее связь с экономической наукой.

К числу представителей и выпускников этой школы можно отнести докторов юридических наук Г.Л. Знаменского, И.Е. Замойского, С.З. Михайлина, Б.Г. Розовского, В.В. Овсиенко, Ю.С. Цимермана, А.А. Чувпило; кандидатов юридических наук Д.Х. Липницкого, В.В. Хахулина, В.Я. Юдина, А.Н. Новошицкого, С.А. Разумову, А.М. Серебрякова, А.Д. Янчука, Е.С. Бельскую, П.Д. Мединцева и некоторых других ученых. Новое поколение донецкой школы представлено докторами юридических наук А.Г. Бобковой, Б.М. Поляковым, кандидатами юридических наук В.А. Устименко, Е.Р. Зельдиной, О.А. Ащурковым, С.Н. Грудницкой, В.П. Богуном, Е.С. Янковой, Р.Р. Кузьминым, Н.Н. Дятленко, О.П. Загнитко, В.И. Татьковым, Е.В. Зверевой, Р.И. Кузьминым, В.А. Малыгой, М.М. Дутовым, С.А. Кузьминой, Н.Л. Шелухиным, Н.В. Голованем, Р.А. Джабраиловым, Г.Д. Джумагельдиевой, Е.В. Булатовым, Л.И. Кущ, Е.В. Титовой и рядом других ученых. Концепция и труды школы повлияли на развитие экономико-правовых исследований. Она известна и в зарубежных странах.

Заслуги названной школы и ее влияние отмечаются и отечественными, и зарубежными учеными. Указывалось, например, что Донецкой школе хозяйственного права присуща органическая связь юридических исследований с экономическими и с хозяйственной практикой, направленность на разрешение актуальных правовых проблем совершенствования управления производством, эта школа внесла существенный вклад в развитие и использование системного подхода к совершенствованию управления общественным производством, теории совершенствования правового регулирования хозяйственной деятельности, концепции усиления заинтересованности субъектов хозяйствования в интенсификации производства как главного звена совершенствования хозяйственного механизма (см. Юридична наука і освіта на Україні. Отв. ред. Ю.С. Шемшученко.– К.: Наукова думка, 1992.– С. 108). Професор Лондонського университета W. Butler в предисловии к выполненному им переводу на английский язык Хозяйственного кодекса Украины отмечает, что «школа хозяйственного кодекса» в Украине наиболее тесно ассоциируется с Донецком (см. Butler William E. Economic Code of Ukraine.– London, Wildy, Simmondos and Hill, c. X). На базе Донецкой школы хозяйственного права сформировалось новое направление в обществоведении – экономико-правовые исследования (см. Опыт экономико-правовых исследований // Общественные науки.– 1987.– № 2.– С. 148–155. Правничий часопис Донецького університету.– 1998.– № 1(2)). Труды школы способствовали развитию науки, изучению и преподаванию хозяйственного права, экономико-правовым исследованиям в области социально-экономического развития городов, регионов, страны в числе которых изданная в 2002 г. фундаментальная работа «Хозяйственное право» (Киев, Юринкоминтер, 2002, 74 п.л.).

Институт принимал участие в подготовке кадров экономистов и юристов в различных формах. Ряд сотрудников читал лекции в вузах, охватываемых системой Донецкого научного центра НАН и МОН Украины. В институте функционирует два специализированных ученых совета по защите докторских (кандидатских) диссертаций по экономической и правовой проблематике:

Д 11.170.01 – по специальностям 08.00.07 – демография, экономика труда, социальная экономика и политика; 08.00.05 – развитие производительных сил и региональная экономика.

Д 11.170.02 – по специальности 12.00.04 – хозяйственное право; хозяйственно-процессуальное право.

За анализируемый период было защищено по экономическим наукам 36 диссертаций, и по юридическим – более 50.

ИЭПИ НАН Украины выступал по многим диссертациям в качестве ведущей организации. Институту направлялись также на дополнительное рассмотре-

ние диссертации, защищенные в других учреждениях. Ученые института являются членами ученых советов ряда вузов, членами редколлегий ряда журналов, активно участвуют в работе научных конференций.

Достижением института можно считать признание Донецка одним из ведущих юридических центров Украины наряду с Киевом, Харьковом и Львовом (см.: Панов М. Юридичне забезпечення реформ // Юридичний вісник України.– 2005.– №23.– 11–17 червня.– С. 9.

Институт работал в тесном контакте с родственными институтами НАН Украины, в частности, с Институтом экономики промышленности и Институтом региональных исследований, вузами Донецкого научного центра – Донецким национальным университетом, Донецким национальным техническим университетом, Донецким государственным университетом управления, Восточноукраинским национальным университетом МОН Украины. Имеются также контактные связи с Киевским национальным университетом им. Т. Шевченко и с Киевским национальным экономическим университетом, с Луганским университетом внутренних дел, другими вузами. По тематике оптимизации распределения полномочий между центром и регионами ИЭПИ НАН Украины сотрудничает с институтами Отделения экономики НАН Украины, дислоцированными во Львове, Одессе, Донецке, Киеве.

Из зарубежных организаций научные контакты имеются с Институтом государства и права РАН, Московским государственным университетом им. М. В. Ломоносова, Московской государственной юридической академией. Выполнялась тема по плану совместной деятельности НАН Украины и РАН, в рамках которой установлено сходство и различие уголовно-правовых норм, которые предусматривают ответственность за отмывание преступных доходов и финансирование терроризма. Юридически исследованы признаки отмывания доходов, полученных преступным путем, определены критерии отделения данного преступления от смежных составов преступлений.

Сформирован значительный массив литературы, сборников законодательства ЕС и отдельных стран по основным направлениям исследований ИЭПИ НАН Украины. Проведены исследования и по проблеме сближения с правом ЕС и с хозяйственным законодательством стран СНГ. Результаты по этой проблематике, в том числе монография «Господарче право зарубіжних країн» и статьи в журнале «Государство и право» РАН были опубликованы еще в середине девяностых годов. В связи с тем, что в последние годы государство озаботилось этой проблематикой, были выполнены новые работы в этом направлении, представлены доклады на три немецко-украинских семинара (в Киеве в 2005 г., и в Регенсбурге в 2006 г. и в 2007 г.), на ряд международных конференций.

Также проводились **научно-прикладные исследования и разработки** по поручению Верховной Рады Украины, Кабинета Министров Украины, отдельных министерств и ведомств, региональных органов управления, выполнялись работы по договорам с отдельными хозяйственными структурами (приложения № 6, 7, 8, 9).

Научно-публицистическая деятельность, направленная на внедрение результатов исследования

Основная тематика НИР имела дискуссионный характер, затрагивала актуальные проблемы формирования социального, правового, демократического государства.

Возникла необходимость преодоления влияния идеологии рыночного фундаментализма, с одной стороны, и проявления административного волюнтаризма, с другой. Это обуславливало необходимость не ограничиваться публикацией результатов научных исследований, а заниматься научно-публицистической деятельностью в целях обеспечения реализации этих результатов, преодоления сопротивления их внедрению со стороны оппонирующих сил.

В целом можно сказать, что результаты исследований, дополненные выступлениями публицистического характера, способствовали преодолению концепции «невмешательства государства в экономику», которая проповедовалась иностранными и некоторыми отечественными учеными и общественными деятелями в 90-ые годы XX века. На выборах в Верховную Раду Украины в 2002 г. все основные партии и блоки признавали необходимость сочетания государственного регулирования экономики и рыночной саморегуляции. Однако **на деле**, на практике борьба вокруг этой проблемы продолжается. Это выражается, в частности, в противодействии в 2001–2002 гг. принятию Хозяйственного кодекса Украины, а затем после его принятия в 2003 г. и до нашего времени – его нормальному функционированию, несмотря на ряд положительных результатов. Это противодействие дестабилизирует законодательство, вносит элементы дезорганизации, отпугивающие инвесторов, несет угрозу национальной безопасности.

Скрытое или явное противодействие вызывает также научно-практические рекомендации, разработанные по результатам исследования проблем оптимизации распределения компетенции между центральными органами исполнительной власти и органами регионального и местного самоуправления. Как и в решении проблем оптимального сочетания госрегулирования и рыночной саморегуляции, на словах декларируется необходимость расширения прав местного и регионального самоуправления, а на деле опре-

деленные силы тормозят реализацию имеющихся на этот счет научных рекомендаций. Противодействие оказывалось и использованию специального инвестиционного режима в технопарках и в регионах массовой остановки промышленных предприятий.

Такое положение дел обусловило необходимость выступления сотрудников ИЭПИ НАН Украины со статьями в ряде центральных газет, в частности в «Голосе Украины», «Урядовом кур'єре», «Рабочей газете», в еженедельниках «Зеркало недели», «Закон и бизнес», в центральных юридических газетах («Юридическая практика», «Юридический вестник Украины»). Статьи научно-публицистического характера печатались также в журналах «Экономика Украины», «Экономика и право» (приложение № 10).

ИЭПИ НАН Украины использовал и иные формы обеспечения внедрения результатов проведенных фундаментальных и научно-прикладных исследований, в том числе и такую современную, как лоббирование в Верховной Раде Украины рекомендаций, основанных на результатах научных исследований.

Приоритетные направления исследований на 2007–2010 гг.

В качестве наиболее перспективных направлений проведения научных исследований можно предложить:

формирование комплекса способов, приемов и методов научного познания функционально-пространственной трасформации элементов производительных сил (факторов производства) на основе анализа, синтеза и оценки (выявления, описания и идентификации) проблем, сопряженных с изменениями количественных и качественных характеристик населения, хозяйства и соответствующих связей (экономических отношений) в рамках отдельных территорий (регионов);

комплексную разработку теоретических, методических и прикладных вопросов совершенствования организационного и экономико-правового механизма защиты отечественных товаропроизводителей и рекомендаций по их реализации;

содействие повышению общего уровня общественного хозяйственного порядка в экономике, создание необходимых правовых условий для формирования и функционирования инновационной модели развития путем модернизации и реализации законодательства на основе Хозяйственного кодекса Украины;

разработку теоретических положений и практических рекомендаций по совершенствованию регуляторной деятельности регионов;

разработку системы мер по совершенствованию правового обеспечения конкурентоспособности отечественных предприятий на мировом рынке, защиты их интересов при вхождении Украины в межгосударственные объединения и организации;

подготовку предложений по совершенствованию хозяйственно-правовых средств, направленных на нейтрализацию негативного влияния факторов, непосредственно связанных с развитием интеграционных процессов, ведущих к возникновению причин и условий, способствующих совершению хозяйственных правонарушений в сфере внешнеэкономической деятельности;

формирование эффективной системы хозяйствования путем совершенствования методов планирования и финансирования городского хозяйственного развития, разработки модели административно-хозяйственного управления и решение задач управления коммунальной собственностью и электронного развития города, за счет использования и развития концепции градоведения.

Нужно продолжить и расширить исследования, направленные на законодательное обеспечение экономической политики, в том числе на совершенствование конституционной базы этой политики и хозяйственного законодательства, в частности путем консолидации, компактизации законодательства, наращивания Хозяйственного кодекса Украины, исследования, направленные на оптимизацию распределения полномочий в решении вопросов социально-экономического развития между уровнями управления.

Результаты работы за прошедшее пятнадцатилетие показали, что необходимо и целесообразно дальнейшее развитие экономико-правовых исследований.

Около сорока лет тому назад экономико-правовые исследования были признаны новым прогрессивным направлением в обществоведении. С обретением независимости и реформированием экономической системы актуальность проблематики правового обеспечения экономики, социально-экономического развития возросла. Возросла и необходимость решения этих проблем собственными силами на базе анализа отечественного опыта и опыта зарубежных стран по государственному регулированию в сфере хозяйственной деятельности.

Нужно обеспечить экономическое обоснование законов и эффективное правовое обеспечение экономики. Это возможно при постоянном проведении исследований, специально направленных на достижение такого результата, что, естественно, требует соответствующего кадрового и финансового обеспечения. Экономико-правовые исследования отличаются тем, что на их основе можно и нужно не только публиковать получаемые результаты, но и доводить эти результаты до конкретных экономически и юридически обоснованных проектов нормативно-правовых актов. Стало быть, проводить эти исследования должны либо совместно эконо-

мисты и юристы, либо специалисты, имеющие экономико-правовую подготовку. В связи со сказанным центральные, региональные и местные органы должны, во-первых, в большей мере опираться при принятии решений на результаты экономико-правовых исследований, а, во-вторых, способствовать подготовке соответствующих специалистов настолько, насколько это возможно в соответствующих сферах управления. В частности, ведомства экономического блока должны бы заботиться о том, чтобы сотрудники аппарата хорошо владели хозяйственным законодательством. Правоохранительные органы должны бы заботиться о необходимой экономической подготовке своих кадров.

Министерству образования и науки Украины стоило бы уделять больше внимания как подготовке кадров юристов-экономистов или экономистов-юристов, так и финансовой поддержке соответствующих исследований. Нужно также, наконец, добиться решения вопроса о предоставлении институтам НАН Украины возможностей использовать по рыночным стандартам средства, зарабатываемые ими за оказываемые услуги другим лицам. Неразумно и несправедливо, когда средства, заработанные институтами сверх бюджетных ассигнований, используются на нужды аппарата Государственного казначейства и Минфина. Такое положение вещей не помогает финансовому обеспечению исследований, но способствует развитию иждивенческих настроений в госаппарате.

В.К. Мамутов,
акад. НАН Украины,
директор Института
экономико-правовых исследований
НАН Украины, г. Донецк

Інститут економіко-правових досліджень НАН України

Інститут проводить і координує фундаментальні економіко-правові дослідження, виконує науково-прикладні розробки, готує наукові експертизи і надає консультації у сфері правового забезпечення економіки, правового регулювання господарської діяльності, управління регіональними і міськими системами, забезпечує підготовку за наслідками досліджень проектів нормативно-правових актів, необхідних для реалізації цих результатів.

Економіці - правове забезпечення,

Законам – економічне обґрунтування

Завдання: Обґрунтування необхідності і наукове сприяння забезпеченню

оптимального поєднання державного регулювання і ринкової саморегуляції в економіці і відповідного правового забезпечення
раціонального розподілу повноважень і відповідальності в рішенні питань соціально-економічного розвитку по вертикалі – місто, регіон, держава

Функції, що виконуються:

акумуляція, генерація, трансформація знань у сфері правового забезпечення економіки і економічної обґрунтованості законодавства, що стосується предмету досліджень
«криголама», що прокладає шлях розвитку досліджень на стику двох суспільних наук та галузевих наук, які базуються на цих дослідженнях: господарського права, регіонознавства, містознавства.

На базі ІЕПД працюють:

Координаційне бюро з проблем підприємництва та господарського права

Наукова рада з економіко-правових проблем розвитку міст



Основні напрями досліджень і пріоритетні завдання:
Теоретичні і практичні проблеми господарського права і державного регулювання економіки; економіко-правові проблеми соціально-економічного розвитку територіальних систем, зокрема, розвитку міст і екології регіону; правове забезпечення підприємництва, формування нових організаційно-господарських структур, розвитку зовнішньоекономічних зв'язків; економіко-правові проблеми попередження економічних правопорушень; проблеми розподілу повноважень між центральними органами влади і регіонами; проблеми територій із спеціальним правовим режимом господарської діяльності.

Структура і кадри інституту на 3 вересня 2007 р.

- Відділ економіко-правових проблем містознавства
- Відділ проблем господарського права
- Відділ проблем регіонознавства
- Відділ проблем територій зі спеціальним режимом господарювання
- Відділ економіко-правових проблем попередження економічних правопорушень

Луганська філія

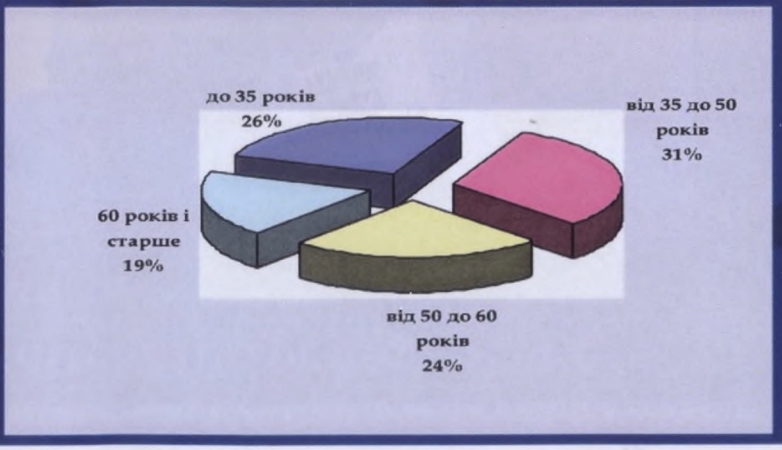
- Відділ регіональних проблем розвитку зовнішньоекономічних зв'язків
- Відділ економіко-правових проблем екології регіону
- Відділ соціально-економічних проблем розвитку економіки регіону

Загальна чисельність - 105 чол., з них 26 чол. сумісники, наукових співробітників – 62 чол. (59 %) (серед них 29 кандидатів наук (середній вік – 47 років) та 19 докторів (середній вік – 56 років)), інші наукові співробітники - 30 чол. (29 %), допоміжний персонал – 13чол. (12 %)

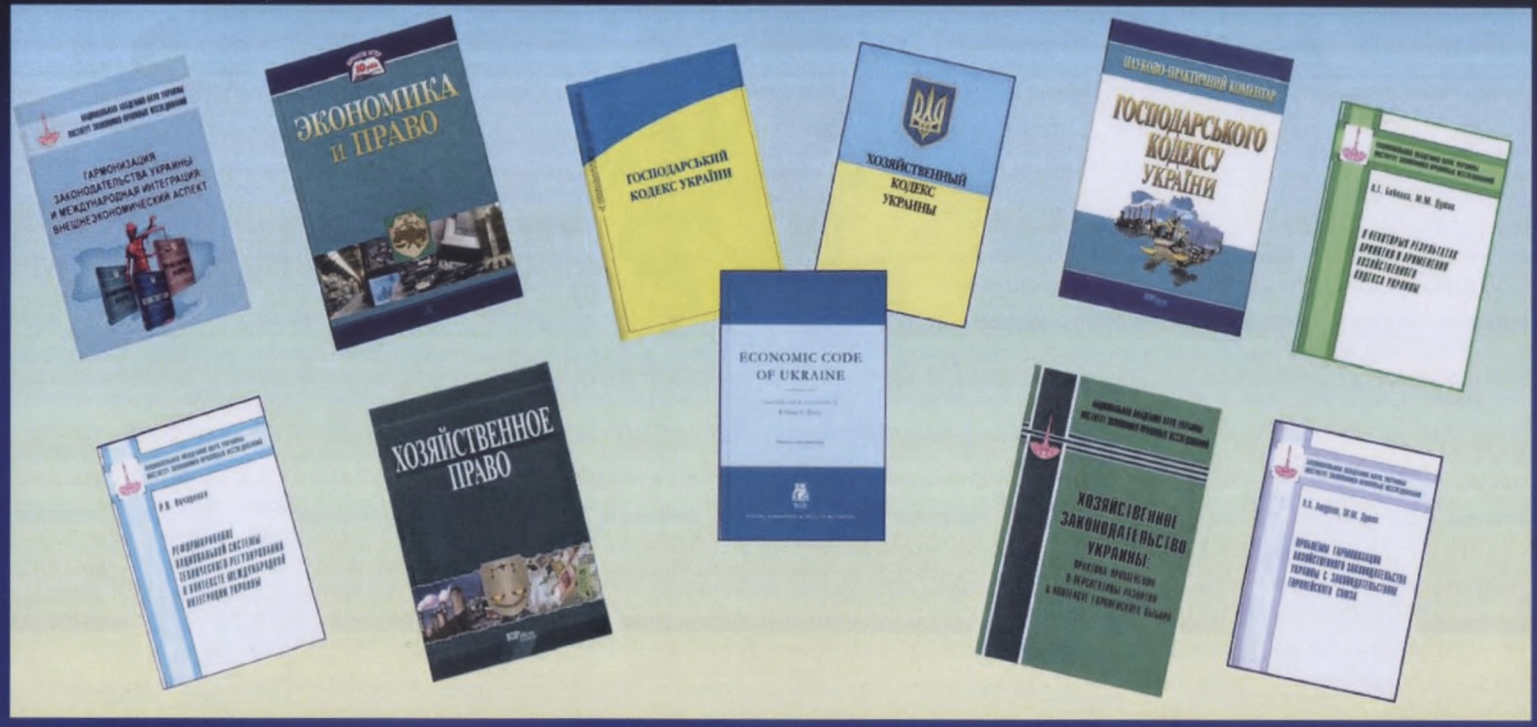
Співвідношення за составом:



Співвідношення за віком наукових співроб.:



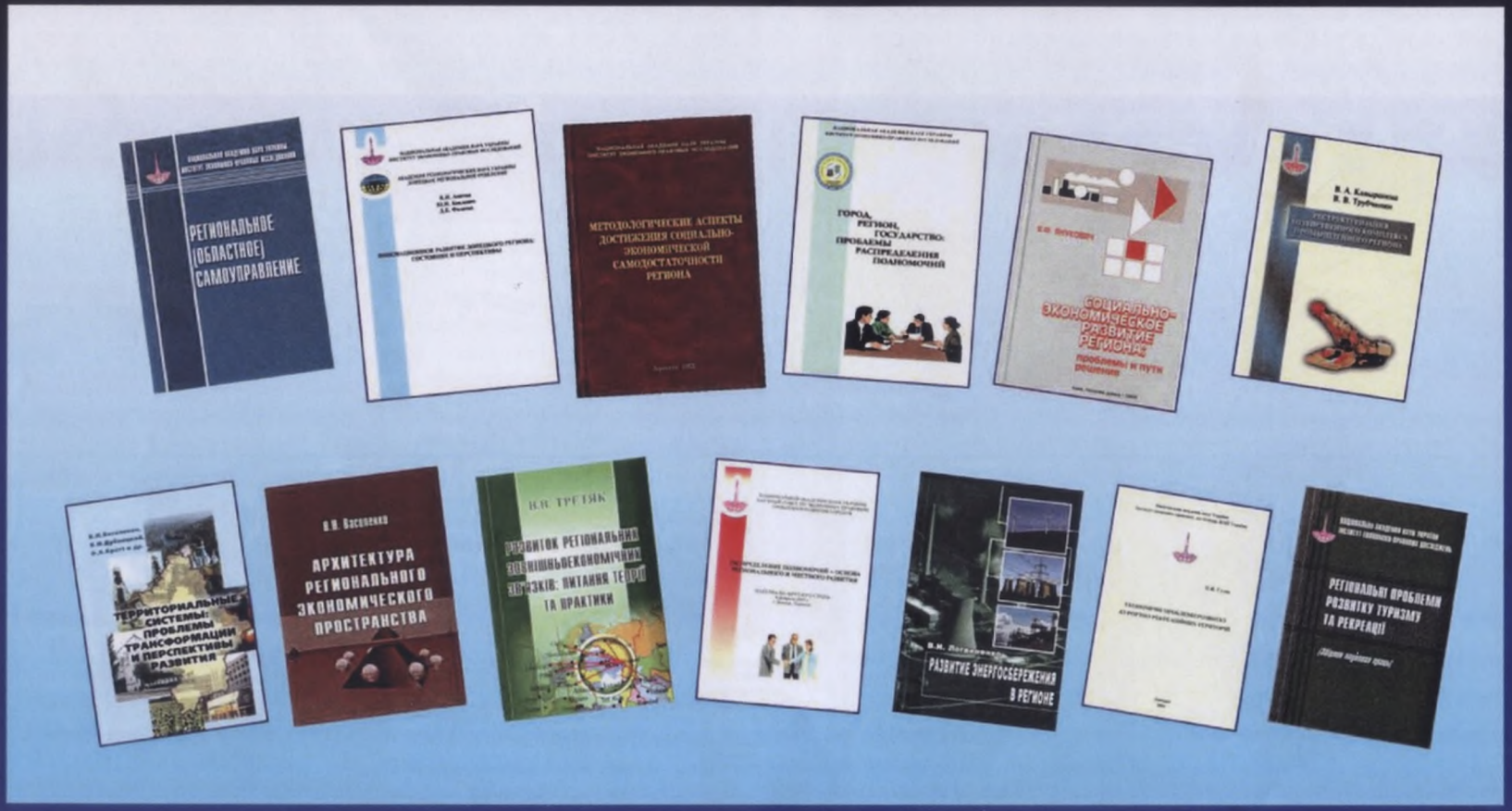
Проблеми кодифікації і гармонізації господарського законодавства



„Серед усіх кодексів, прийнятих у країнах СНД з початку переходу до ринкової економіки, Господарський кодекс України є найбільш надзвичайною, інноваційною частиною прийнятого законодавства. Введення в дію з 1 січня 2004 року Господарського кодексу одночасно з Цивільним, стало знаковою подією у переході до ринкової економіки". (З передмови до зробленого у Лондоні перекладу ГК України на англійську мову. - Лондон, 2004 р.)

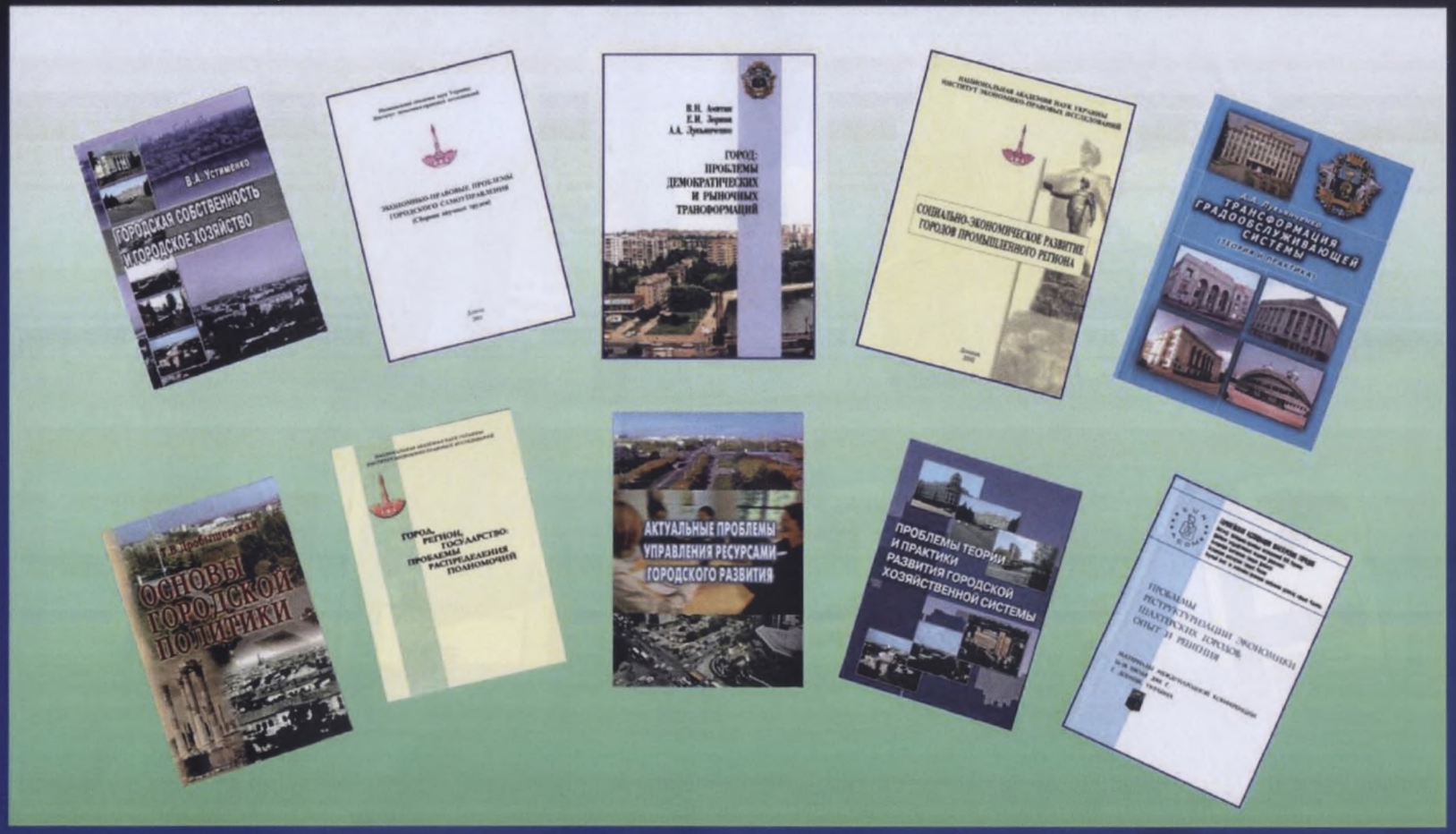
„Досвід розробки та прийняття Україною Господарського кодексу варто визнати позитивним для російської законотворчої ідеології та практики. Даний Господарський кодекс можна прийняти за основу для розробки Підприємницького кодексу РФ". (З Концепції проекту Підприємницького кодексу Російської Федерації, підготовленої Торгово-промисловою палатою Російської Федерації. - Москва, 2006 г.)

Економіко-правові проблеми регіонознавства



«Державна регіональна політика має забезпечити децентралізацію влади з розширенням повноважень місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування; адаптацію національного законодавства з питань регіональної політики до норм і стандартів Євросоюзу». (Із посилання Президента України до Верховної Ради України («Європейський вибір», 2002 р.)

Економіко-правові проблеми градознавства



«Города – это как бы электрические трансформаторы: они повышают напряжение, ускоряют обмен, они беспрестанно вершат жизнь людей»
(Бродель Ф. "Структуры повседневности: возможное и невозможное")

Державний рівень



Верховна Рада України

Розроблено «Економічні пріоритети вдосконалення законодавства» з Інститутом законодавства Верховної Ради України

Виконувався науковий супровід проекту Господарського кодексу України.

Розроблено пропозиції щодо вдосконалення положень окремих законопроектів у сфері комунальної власності.

Направлена Концепція модернізації господарського законодавства на основі Господарського Кодексу України

Прийнята поправка до ст. 5 ЗУ «Про особливості правового режиму діяльності Національної академії наук України, галузевих академій наук і статусу їх майнового комплексу».



Кабінет Міністрів України

Пропозиції до розділів «Справедливість» і «Гармонія» у Програму діяльності Уряду «Назустріч людям».

Пропозиції щодо внесення змін до проекту Закону України «Про управління об'єктами державної власності».

Пропозиції про недопущення виключення колективної форми власності з класифікатора обліку держстатистики.

Обгрунтовано пропозиції щодо удосконалення Закону України «Про промислово-фінансові групи».



Суди вищої інстанції

За завданням Конституційного суду України підготовлено:
висновок про порядок відчуження акцій закритих акціонерних товариств
висновок про інтерпретацію частини 8 ст.5 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14 травня 1992 р.

Вищому господарському суду України
направлені рекомендації з вдосконалення проекту Господарсько-процесуального кодексу України;
розмежування компетенції між господарськими і новостворюваними адміністративними судами.



Міністерства та відомства

Для Рахункової палати:
розроблена методика аналізу і оцінки ефективності використання коштів державного бюджету на закриття вугледобувних підприємств (2001 р.)

Для Міністерства економіки і з питань європейської інтеграції України
розроблені рекомендації з оцінки ефективності створення нових робочих місць для працівників, що звільняються з ліквідованих вугледобувних і вуглепереробних підприємств.
Підготовлена методика аналізу ефективного використання бюджетних коштів на створення нових робочих місць для працівників ліквідованих вугільних підприємств (2003р.).

Для Міністерства палива і енергетики України підготовлений авантроект Закону України «Про ліквідацію вугільних підприємств». (2004 р.)

За договором з Міністерством освіти і науки України виконана робота «Забезпечення прозорості законодавства з метою попередження економічних правопорушень» (2004-2005 р.р).

Регіональний рівень





Державні обласні адміністрації

Для Донецької обласної державної адміністрації:
участь у формуванні Програми науково-технічного розвитку Донецької області на період до 2020 року і підготовці проектів нормативних документів з реалізації спеціального режиму інвестиційної діяльності

Для Луганської обласної державної адміністрації:
Розробка Концепції Програми розвитку зовнішньоекономічної діяльності на 2000-2010 р.р. і Концепція Програми функціонування територій пріоритетного розвитку Луганської області на 2001-2010 р.р. Розроблена «Стратегія соціально-економічного розвитку Луганської області на 2003-2011 р.р

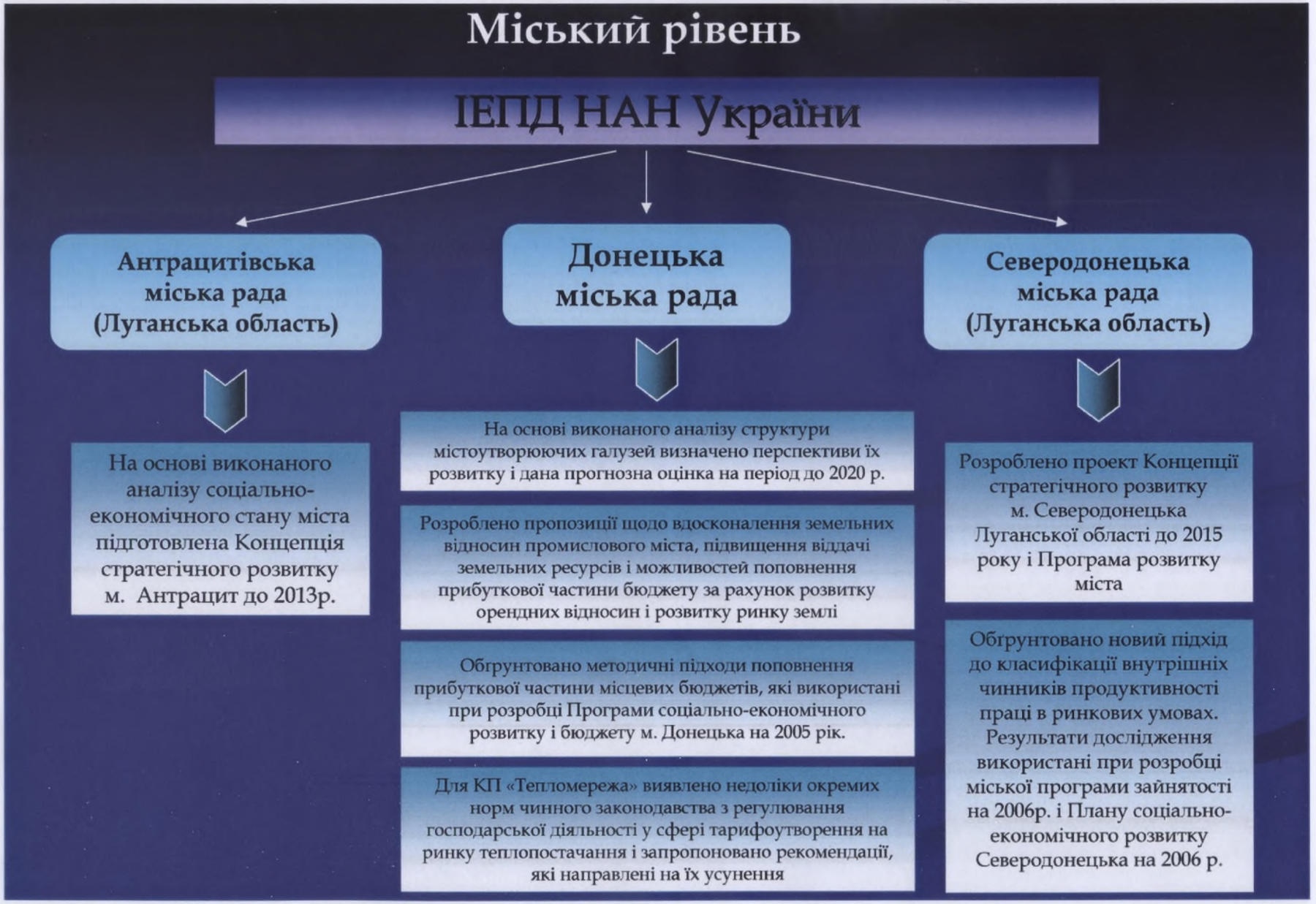
Асоціація шахтарських міст Донбасу

виконано аналіз бюджетної забезпеченості шахтарських міст і розроблено пропозиції щодо вдосконалення системи формування місцевих бюджетів

визначено основні напрями цільового і ефективного використання фінансових коштів, направлених на реструктуризацію (ліквідацію) вугільних шахт

Для Перевальської районної адміністрації (Луганська область):
Підготовлена Концепція стратегічного розвитку Перевальського району (2004 р.) і стратегія розвитку Перевальського району Луганської області на 2004-2020 р.р. (2005 р.).

Приложение № 8





Виробничий рівень



Закрите акціонерне товариство "Новокраматорський машинобудівний завод"	Розроблені Положення з вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення системи внутрішньофірмового стратегічного аналізу господарської діяльності. Розроблено концептуальні підходи і прикладні рекомендації щодо корпоративної системи управління вартістю крупного наукоемкого підприємства з дивізіональною структурою управління, та з вдосконалення механізму спонукальних мотивів до праці.
Відкрите акціонерне товариство "Ясиноватський машинобудівний завод"	Розроблено схему ранжирування загальних специфічних цілей господарської діяльності на найближчу перспективу, та схему зниження витрат, шляхи поліпшення їх структури і заходи, що забезпечують підвищення конкурентних переваг.
"Відкрите акціонерне товариство "Азовмаш"	Розроблено комплекс заходів, направлених на підвищення результативності маркетингової діяльності .
"Відкрите акціонерне товариство "Запоріжсталь"	Розроблено пропозиції з вдосконалення організаційних процедур взаємозв'язку підрозділів у рамках підприємства, запропоновано організаційно-управлінську схему на основі центрів фінансової відповідальності, розроблено нормативні документи по регламентації управлінських функцій.
Комунальне підприємтсво "Тепломережа" (м. Донецьк)	Розроблено заходи зі стабілізації ситуації в галузі за рахунок зміни порядку визначення тарифу на послугу теплопостачання, які використовують в поточній роботі підприємства.

Науково-публіцистичні виступи у пресі

Голос України
ГАЗЕТА ВЕРХОВНОЇ РАДИ УКРАЇНИ

Богачев С. О местных бюджетах замолвите слово // Голос Украины. – 2006. – 3 ноября.

Урядовий кур'єр

Знаменський Г. Не треба просити те, що може надати законодавство // Урядовий кур'єр. – 2005. – 31 травня.
Мамутов В. Розподіл повноважень між центром та регіонами: є варіанти // Урядовий кур'єр. – 2005. – 27 січня.

РАБОЧАЯ ГАЗЕТА

Мамутов В., Василенко В. Добывать уголь самим или надеяться на импорт? // Рабочая газета. – 2003. – 15,16 января.

ЗАКОН & БІЗНЕС

Мамутов В. Зачем Минюсту геростратова слава? // Закон и бизнес. – 2006. – 11-17 марта.

Мамутов В. Что нам дало принятие Хозяйственного кодекса // Закон и бизнес. – 2005. – 12-18 марта.

Мамутов В. У суперечці народжується істина // Закон и бизнес. – 2004. – 10 января.

Знаменський Г. Які ж закони потрібні громадянському суспільству // Закон и бизнес. – 2002. – 8 мая.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБЩЕСТВЕННО - ПОЛИТИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
ЗЕРКАЛО НЕДЕЛИ

Мамутов В. Новый Гражданский кодекс – гибрид трепетной лани и коня // Зеркало недели. – 2003. – 12 июля.

УДК 332.13

В.Н. Василенко,
д-р экон. наук,
заместитель директора по научной работе
Института экономико-правовых исследований
НАН Украины, г. Донецк

ОБЪЕКТНАЯ БАЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Современные процессы регионализации (выделение однородных и близких к ним частей в экономических пространствах отдельных стран и мира в целом) вызваны к жизни, по крайней мере, двумя крайними обстоятельствами: глобализацией мирового хозяйства и самоидентификацией отдельных территорий как в границах национальных государств, так и на стыках нескольких из них. При этом регионализация представляется не как попытка к автаркии, а как важный этап на пути к интеграции отдельных регионов в мировую экономическую систему, в мировой рынок.

Под глобализацией понимаются процессы создания единого глобального рынка, обслуживающего мировое хозяйство при помощи общих для всех его участников требований (правил) и управляемого из одного или нескольких (не превышающих 3–4) финансовых центров.

Под самоидентификацией территории понимаются процессы этнического, культурного, исторического, конфессионального и др. самоотождествления населения (личности), проживающего на данной территории, вызванные к жизни увеличивающимися тенденциями глобализации мирового хозяйства. По своей социальной природе самоидентификация территории представляет собой альтернативу процессам глобализации.

В этих условиях многие регионы стремятся стать самостоятельными участниками экономических отношений (субъектами хозяйствования) как на мировой арене, так и на национальной (в масштабах собственного государства). Такое стремление очень часто сопровождается возникновением проблемных ситуаций в ходе протекания процессов общественного воспроизводства имеющихся в распоряжении этих территорий различных видов потенциалов (природно-ресурсного, трудового, производственного, инвестиционного, научного и др.). Связано это с тем, что усиливающаяся конкурентная борьба как между странами, так и между отдельными регионами внутри этих стран (и за их пределами), обостряет проблему экономической и энергетической безопасности, доступа к энергетическим и финансовым источникам, транзита и контроля за перемещением этих ресурсов.

Возникновение таких проблем понижает реальные возможности достижения стоящих перед регионом стратегических и тактических целей как на мировом, так и на внутригосударственном уровнях. В связи с этим актуализируется поиск природы и причин появления кризисных ситуаций при помощи соответствующего научного инструментария, способного не только обнаруживать, но и нейтрализовывать их.

Таким действенным инструментом призвана стать экономическая диагностика развития регионов. *Под экономической диагностикой развития регионов необходимо понимать комплекс научно-прикладных и научно-методологических исследований, направленных на выявление, описание и отождествление проблем, связанных с изменениями условий развития отдельных элементов производительных сил на данной территории.*

При этом экономическая диагностика развития территорий может пониматься в широком и узком смысле слова. В широком смысле слова под экономической диагностикой понимается комплекс мер, направленных на познание и установление связей и зависимостей, возникающих между производительными силами на метауровне (включающем в себе экономическую, социальную и природную среду). В узком смысле слова экономическая диагностика развития территорий состоит из инструментария научного познания условий организации общественного воспроизводства на конкретной территории. Между собой экономическая диагностика развития территорий в широком и узком смысле слова соотносятся как целое и частное, как общее и единичное, что позволяет,дифференцировано подходить к выбору конкретного набора научных методов в зависимости от объектов исследования.

В этой связи необходимо заметить, что в настоящее время экономическая диагностика развития регионов пока что не получила своего комплексно-

© В.Н. Василенко, 2007

го, всестороннего научного обеспечения, ввиду чего и предмет, и метод ее нуждаются в доработке и придании целостной завершенности в методологическом и эмпирическом отношениях. После чего методология (как совокупность научных методов) экономической диагностики развития регионов приобретет свой современный вид, а по отношению познания сути проблемных ситуаций будет использоваться более совершенный научный инструментарий.

При формировании методологии экономической диагностики развития регионов неминуемо возникает вопрос: что должно составлять объектную базу исследуемых процессов или явлений? Основываясь на имеющихся современных знаниях о регионах можно предположить в качестве такой точки отсчета использовать три основные парадигмы, исходя из которых, регион выступает, во-первых, как территория, во-вторых, как социально-экономическая система, в-третьих, как экономическое пространство (среда).

Регион как территория представляет собой анклав (часть территории страны) «со специфическими природно-климатическими и экономическими условиями и характерной направленностью развития производительных сил с учетом демографических, исторических, социальных особенностей, развитие которой осуществляется на основе законов национальной экономики и региональных закономерностей, в результате чего формируются региональные экономические отношения» [1, с. 164]. При этом возможная идентификация территории обеспечивается не только за счет ее особенных характеристик, таких как площадь (размеры) или географическое положение, но и наличествующих в ее пределах различных объектов материального и искусственного происхождения. Благодаря и одним, и вторым реально возникают возможности условного членения территории государств на отдельные регионы.

Основной характеристикой развития региона, равно как и прочей территории выступает ее освоенность. «Освоенность территории – это базис, на фоне которого протекают процессы роста и развития региона. Наиболее обобщенным, комплексным показателем освоенности территории является «социально-экономическая освоенность региона», под которой мы понимаем степень насыщенности территории данного субъекта основными экономическими и инфраструктурными элементами» [2, с. 19]. Процессы освоения разных территорий по своему содержанию и направлению очень часто не совпадают между собой, что вызвано рядом обстоятельств. Основными среди таких обстоятельств можно назвать следующие: наличие разных экономических потенциалов (обусловленное территориальным и отраслевым разделением труда); отсутствие возможностей осуществления расширенного воспроизводства основных факторов (вызванное наличием на данной территории тех или иных элементов производительных сил); влияние природно-климатических условий хозяйствования на конечные результаты общественного производства; географическое расположение региона на территории страны и по отношению к внешним ее границам и т. д.

Такое несовпадение в характере освоения регионов приводит к тому, что одни территории развиваются более интенсивно и процесс насыщения происходит белее уплотненно, а другие не могут себе этого позволить и довольствуются решением отдельных локальных задач, связанных с реализацией наиболее очевидных конкурентных преимуществ. В результате на практике складываются ситуации, когда процессы освоения регионов приобретают разные скорости, а их содержание (экстенсивный или интенсивный характер) носит разноплановый характер, что приводит к возникновению разной экономической и социальной освоенности регионов. Следствием такой освоенности регионов становится усиление дифференциации уровня и качества жизни населения.

Кроме того, под развитием региона (территории) можно понимать насыщение территории объектами и связями. Чем больше на определенной территории таких объектов и чем теснее связи между этими объектами, тем более развитой или освоенной представляется такая территория. Искусственно создаваемые объекты определяют базис освоенности территории и с учетом масштабов (размеров) использования обрабатываемых сельскохозяйственных угодий и лесных массивов формируют ландшафт ее насыщенности. Через насыщение обеспечивается развитие территории. Насыщенная территория – это территория, вмещающая множество экономических объектов (предприятий, организаций, элементов социальной сферы, на которых сосредоточена или на которые направлена экономическая деятельность), опосредующих собой определенную совокупность экономических интересов и отношений между участниками общественного производства.

Развитие территории непосредственно обусловлено системной организацией воспроизводства ресурсов: трудовых, природных, материальных (капитальных), организационных (предпринимательских), информационных, научно-технических и пр. Именно данное обстоятельство «позволяет понять роль территории как арены воспроизводства ресурсов (взаимодействия экономической деятельности с ее материальными условиями)» [3, с. 63]. В данном контексте понятие «территория» приобретает более глубокий смысл и становится синонимом таких терминов, как «территориальная система» или «экономическое пространство», ибо превращается в основной связующий компонент взаимодействия отдель-

ных элементов производительных сил, обеспечивающий им пространственно-временные рамки. В противном случае имело бы место просто хаотическое образование и случайный характер взаимодействия таких элементов.

Из взаимодействия ресурсных подсистем прямо вытекают основные императивы (безусловные принципы) территориальной организации воспроизводства и понимания развития региона (территории) еще и как повышения его воспроизводственного потенциала. Под воспроизводственным потенциалом региона понимаются возможности (способности) региона (как субъекта хозяйствования) в границах собственной территории обеспечивать рациональное использование имеющихся и привлеченных ресурсов для восстановления (обновления) производительных сил, технико-экономических отношений, организационно-экономических отношений, производственных отношений (отношений собственности) и хозяйственного механизма. Именно обладание такими возможностями (способностями) позволяет региону обеспечивать поступательное развитие собственной территории или отдельных территорий, входящих в его состав.

Естественно, что в условиях разных скоростей (интенсивности) развития регионов, а иногда и разной их направленности, вызванных наличием большого количества объективных и субъективных причин и условий, возрастает значимость познания экономической природы их возникновения и продолжительности периода сохранения. Такое познание как раз и может быть обеспечено за счет применения экономической диагностики развития регионов, где одной из составляющих объектной базы будут выступать регионы, понимаемые как отдельные территории.

Регион в трактовке систем представляет собой некоторую целостность взаимосвязанных элементов, сущность и потенциал которой качественно отличны от сущностей и потенциалов этих элементов самих по себе. «...регион – целостная система со своими структурой, функциями, связями с внешней средой, историей, культурой, условиями жизни населения. Ее характеризуют высокая размерность, большое количество взаимосвязанных подсистем различных типов с локальными целями, многоконтурность управления, иерархичность структуры, значительное запаздывание координирующих воздействий при высокой динамичности элементов, неполная определенность состояния элементов» [4, с. 20–21].

Успешное функционирование региональных экономических систем непосредственно сопряжено и зависит от степени производительности ее функциональных элементов. В первую очередь это касается изменчивости структуры (пропорций) экономики региона, количественные пропорции частей которой характеризуют качество развития региональной экономической системы. Затем возрастает значение ресурсной составляющей в обеспечении региональной эффективности (минимизация затрат которых (ресурсов) обеспечивает выигрышные позиции отдельным регионам в соревновании с себе подобными). Далее возрастает значимость управленческих воздействий, призванных учитывать интересы центра и территории, включая интересы населения.

Развитие региональных экономических систем сопряжено с дальнейшим изменением архитектуры экономики, пропорций экономической системы. Этот процесс сопровождается «развитием пятого и шестого технологических укладов, ростом информационных технологий (производство аппаратных средств и программных услуг), телекоммуникаций, развитием производства электроники и электрооборудования, средств массовой информации, фармацевтической промышленности» [5, с. 31]. Развитие региональной экономической системы не должно нарушать устойчивость ее к воздействию внешних и внутренних факторов или условий.

Возможная устойчивость региональной экономической системы обеспечивается за счет сохранения целостности системы как самостоятельного субъекта экономических отношений. Целостность выступает фундаментальным основанием или свойством устойчивости систем, в том числе и социально-экономических (сохранения их синергетических свойств и потенциалов при изменении внешних условий), результатом связанности элементов и возможного баланса стохастического и детерминированного поведения каждого из них. В данном случае «под устойчивым развитием региона мы понимаем такое развитие, при котором обеспечивается воспроизводство всех факторов производства и региональной системы в целом. Устойчивым может считаться лишь такое развитие, которое при сохранении определенных воспроизводственных пропорций обеспечивает динамичное развитие региона в заданном направлении за определенный период времени» [6, с. 20].

Свойства устойчивой региональной экономической системы как самостоятельной целостности возникают и поддерживаются в результате системных связей между отдельными элементами (или подсистемами) этой системы. Происходит это благодаря возникновению эмерджентных свойств и синергетического эффекта во взаимодействии отдельных элементов (подсистем) региональной экономической системы. Жизнеспособность региональной экономической системы (способность к расширенному воспроизводству) определяется и поддерживается системой используемых технологий для организации, планирования, стимулирования, контроля, анализа и координации действий,

направленных на сохранение устойчивого состояния ее во внешней среде. Одним из таких инструментов (технологией) выступает концепция устойчивого развития. Выбор концепции устойчивого развития обеспечивается на основе идеологии баланса интересов поколений в рамках парадигмы, предписывающей справедливое (не хищническое) распределение ограниченных природных ресурсов, выступающих в форме природных благ.

Системный характер региона предполагает наличие комплексности хозяйства региона, т. е. сбалансированного, пропорционально согласованного развития его составляющих (форм и способов организации производительных сил). Комплексность обеспечивается такой взаимосвязью между участниками общественного производства в регионе, в результате которой сохраняется или приобретается эффективное выполнение основной функции, а именно специализации, с одновременным сохранением внутрирегиональных пропорций и обеспечением условий расширенного воспроизводства. «Комплексность и целостность служат предпосылками относительного обособления регионов в рамках национального хозяйства. Они проявляются в том, что часть воспроизводственных связей ограничивается данной территорией и на этой основе образуется относительная самостоятельность» [4, с. 6]. Тем самым обостряется проблема взаимоотношений центра и регионов, когда центр реально теряет возможности прямого воздействия на характер и содержание происходящих на территории отдельного региона экономических процессов и явлений, и появляется объективная необходимость в распределении некоторых компетенций и полномочий, содействующих более эффективному взаимодействию отдельных элементов региональной экономической системы. На местах все проблемы и способы их решения очень часто видны более рельефно и решаются более оперативно, но для этого нужен соответствующий инструментарий, который бы полностью принадлежал региону, региональным органам управления.

Следовательно, функционирование региона как экономической системы, к сожалению, очень часто сопряжено с возникновением различного рода причин, нарушающих целостность и устойчивость, пропорции региональной экономической системы, разрушающих системные связи между отдельными ее функциональными элементами и их производительность, архитектуру, сбалансированность и пропорциональность экономики региона и пр. В таких условиях именно экономическая диагностика развития регионов, имея в качестве объектной базы региона его системную составляющую, позволяет вплотную подойти к системному познанию возникновения этих причин и обеспечить соответствующую аналитическую проработку и решение наиболее болезненных проблемных ситуаций.

Регион как экономическое пространство (или среда) можно представить, с одной стороны, как абстрактную форму соединения отдельных элементов производительных сил или их конструкций, образующую экономическую среду или некоторую совокупность структур, в которой они взаимодействуют между собой в установленных границах определенной территории [7, с. 148], с другой стороны, «следует рассматривать по матрешкиному принципу – в единстве с более крупными средами и более мелкими хозяйственными агентами» [8, с. 9], с третьей, как рыночную оболочку субъекта хозяйствования, и каждый ее отдельный фактор проявляет свое конкурентное преимущество (конкурентную позицию) [9, с. 4]. Виртуально региональное экономическое пространство можно представить как среду в трехмерном измерении, состоящую или содержащую в себе: во-первых, территорию, на которой осуществляются экономические или производственные процессы; во-вторых, хозяйственный комплекс, состоящий из различных групп предприятий, отраслей, производящих разнообразные товары, продукты или оказывающих услуги; в-третьих, население, проживающее на данной территории и активно участвующее в жизнедеятельности данного хозяйственного комплекса. Между собой все эти элементы пространства пронизываются множеством хозяйственных связей и экономических отношений.

«... Перу рассматривал экономическое пространство как чисто абстрактное, некое силовое поле, напряженность которого неравномерна, и в котором действуют определенные, центростремительные силы, направленные к центрам, полюсам или фокусам, и исходящие из них центробежные» [10, с. 162]. Проявлением действия такого силового поля, центростремительных и центробежных сил экономического пространства становится конфликт интересов участников более крупной среды с участниками или хозяйственными агентами более мелкой среды. Примером такого конфликта может служить нынешняя ситуация, которая складывается во взаимоотношениях между центральными органами управления (государственный уровень) и органами местного самоуправления (местный уровень). Отсутствие взвешенной позиции в решении вопросов общей компетенции на фоне нехватки финансовых средств по оказанию общественных услуг широким слоям населения на конкретной территории обостряет проблему взаимоотношений центра с регионами. Выходом из этой ситуации должен стать цивилизованный (на законодательном уровне) подход к разграничению компетенции и полномочий между органами государственной влас-

ти и органами местного самоуправления. Тем самым будут обеспечены правовые основы поступательного развития отдельной территории под руководством и ответственностью местных органов власти.

Под развитием регионального экономического пространства понимается невозвратные, закономерные изменения только тех элементов системы, закономерный процесс количественно-качественных изменений которых приводит к новому качеству, более современной форме. Количественным измерением таких процессов становится относительное изменение макроэкономических показателей в направлении роста в течение относительно продолжительного периода [1, с. 283]. Новейшая история развития Украины свидетельствует о том, что пока что нельзя утверждать о наличии таких тенденций. Напротив, в действительности имеют место взаимоисключающие направления: когда в одни периоды экономика страны достаточно динамично развивается, зато в другие – она ввергается в пучину кризисных процессов. В результате от такого «калейдоскопа» больше всего достается базовым отраслям экономики, а также болезненно страдают простые люди.

Развитие или трансформация экономического пространства может пониматься в двух смыслах: как пространства тех территорий, развитие которых имеет место и характеризуется определенной направленностью; и как пространства, наличие и качество которых абсолютно необходимы, чтобы развитие могло начаться, происходить и быть стабильным [11, с. 11]. В первом случае имеются в виду процессы, коренным образом влияющие на характер развития отдельно взятой территории (региона), а во втором – когда эти процессы перебрасываются на сопредельные территории (регионы) и обуславливают толчок уже к развитию последних. В таком случае речь идет о так называемом пространственном распространении (диффузии). Пространственное распространение (диффузия) экономического роста за счет отдельных территорий результируется в положительных темпах прироста основных показателей национальной экономики.

Трансформации экономического пространства можно изучать как в рамках нормативного подхода – с точки зрения движения к заданной территориальной структуре экономики, так и в позитивистских традициях, исследуя эволюцию пространственного распределения экономической активности и выявления ее причин, факторов и ограничений. Реальными ограничениями пространственных трансформаций могут служить стабильность обобщающих характеристик (сводных индексов) развития регионов, не набравшие «критической массы» мероприятия государственной социально-экономической политики (приоритеты, целевые установки, мобилизуемые ресурсы и т. п.), сохранение в длительной перспективе мотиваций пространственного распределения основных инвесторов в экономике регионов и т. д. [12, с. 27–28].

Региональное экономическое пространство, как и любое другое пространство, может быть охарактеризовано некоторыми свойствами. Исходя из условий сохранения его целостности и единства, в качестве одной из таких характеристик может использоваться его однородность или неоднородность.

Однородность регионального экономического пространства понимается как мера благоприятных условий для развития региональных рынков труда, капиталов, товаров и усиления на их основе общенационального рынка, гармонизации социально-экономических преобразований, укрепление единства государства. «Неоднородность понимается, прежде всего, как мера межрегиональных различий общих уровней экономического развития (экономической активности) и уровня (качества) жизни» [13, с. 228]. Однородность и неоднородность экономического пространства соотносятся между собой как два взаимоисключающих состояния, мерная величина которых обратно пропорциональна.

Однородность регионального экономического пространства достигается за счет концентрации, интеграции и конвергенции хозяйственных связей. Неоднородность регионального экономического пространства обеспечивается за счет дифференциации, дезинтеграции и дивергенции хозяйственных связей и отношений между отдельными элементами производительных сил. Если попытаться представить региональное экономическое пространство как среду (то есть представить визуально в форме куба, как фигуры, имеющей трехмерное измерение), то у основания этой фигуры, определяющей ее однородность (неоднородность), будут находиться процессы, обеспечивающие территориальные концентрацию или дифференциацию. Над ними будут располагаться или проистекать процессы территориальных интеграции или дезинтеграции, а завершать эту конструкцию будут процессы территориальных конвергенции или дивергенции.

Территориальная концентрация – как экономическая категория характеризует процесс сосредоточения, насыщения, скапливания, собирания элементов производительных сил (объектов и субъектов хозяйствования) и связей между ними на конкретной территории. Противоположно ей, территориальная дифференциация интерпретируется как процесс и как результат формирования различий между отдельными территориями государства: экономическими регионами, административно-территориальными образованиями, отдельными территориями (районами) и населенными пунктами.

Как территориальная концентрация, так и территориальная дифференциация всегда относительны как процессы и существуют лишь в сравнении одного с другим. При этом каждая из них может характеризоваться множеством разнородных показателей: в каждом конкретном случае для оценки территориальной концентрации и территориальной дифференциации отбираются специфические (максимально соответствующие данному случаю) наборы таких показателей.

Официальным объяснением феномена территориальной дифференциации служат две причины: первая – наличие регионов с разной структурой экономики; вторая – значительное ослабление регулирующей роли государства [14, с. 47]. В результате происходит расслоение, разделение и расчленение единого экономического пространства страны по уровням экономического и социального развития (когда одни регионы превращаются в лидеров, а другие становятся аутсайдерами в движении к поставленным целям). Исходя из этого обстоятельства, территориальная дифференциация характеризует качество и степень единства пространства экономической, социальной, политической и иной жизни общества в границах конкретного государства.

Усиление территориальной дифференциации регионов «объясняется в основном двумя группами причин: во-первых, действием рыночной конкуренции, неодинаковой адаптацией к рынку регионов с разной структурой экономики; во-вторых, значительным ослаблением регулирующей роли государства (сокращением государственной финансовой поддержки, отменой большинства региональных экономических и социальных компенсаций) и асимметрией отношений субъектов федерации с федеральным центром. Межрегиональная дифференциация явилась пространственным отображением растущей экономической (по секторам экономики) и социальной (по группам населения) дифференциации» [15, с. 80]. В таких условиях по мере усиления конкурентной борьбы между регионами их территориальная дифференциация будет лишь усиливаться, что не сможет не сказаться на целостности и единстве экономического пространства страны. Неизбежно будут появляться сепаратистские настроения в обществе.

Территориальная интеграция и ее противоположность – территориальная дезинтеграция – это процессы, характеризующие изменения внутренней связанности экономического пространства. «Под интеграцией хозяйственного комплекса страны понимается определенная теснота связей между региональными экономическими системами, образующими национальную экономическую систему» [16, с. 120]. Территориальная дезинтеграция трактуется как процесс и как зафиксированный результат (в определенных параметрах) ослабления связей между элементами (хозяйственными структурами, населением, органами власти и т. п.) региональных экономических систем различного уровня и масштаба.

Несмотря на то, что «дезинтеграция означает ослабление межрегиональных экономических связей вследствие усиления замкнутости региональных хозяйственных комплексов или же усиление роли внешнеэкономических связей, заменяющих межрегиональные связи внутри страны» [16, с. 120], международная интеграция в определенной мере нейтрализует действие отрицательных факторов. Главным в этой ситуации является не упустить момент, после которого могут наступить невозвратные процессы разрушения целостности регионального пространства страны с тем, чтобы не создать собственными руками предпосылки для его дробления на мелкие самостоятельные части.

Территориальная конвергенция означает сближение, а территориальная дивергенция – расхождение регионов, обусловленные законами развития технологического способа производства. «Экономическая конвергенция может являться результатом двух различных (хотя нередко однонаправленных) процессов, обуславливающих характер региональной экономической интеграции. Ex ante конвергенция связана с государственным регулированием и целенаправленной политикой «подтягивания» к уровню развитых структурно слабых регионов и гармонизации экономических институтов. Ex post конвергенция является результатом спонтанного взаимодействия экономических агентов и перетока капиталов, благ и рабочей силы между странами, а также конкуренции государства за мобильные факторы производства» [17, с. 58]. В процессах территориальной конвергенции могут участвовать лишь те регионы, технический и технологический уклады развития которых находятся на едином уровне. В противном случае будут иметь месть процессы территориальной дивергенции.

Территориальная дивергенция понимается как процесс и как результат расхождения признаков и свойств функционирования хозяйственных агентов, ставших возможными под воздействием различий в уровнях жизни населения, ослабления регулирующей функции государства. В результате чего происходит появление разной плотности общественной деятельности, когда на одних территориях усиливается (увеличивается) концентрация производительных сил и результатов их взаимодействия, а на других – ослабевает (уменьшается). То есть определяющими процессами для возникновения территориальной дивергенции становятся процессы территориальной дифференциации. В то же время территориальная диверген-

ция регионов становится возможной также в результате региональной экономической дезинтеграции, особенно, когда экономические интересы центра и регионов становятся разнонаправленными, а усилия по их консолидации – недостаточными.

Неравномерность экономического роста и процесс пространственной поляризации неизбежно порождают диспропорции между центром и периферией. Регионы, находящиеся на периферии, вынуждены мириться с возможными экономическими потерями, в то время когда выигрыши будут доставаться центру. «Эта опасность тем выше, чем больше доля сырьевой группы товаров во внешнеэкономическом обороте и чем больше доля транспортных затрат в издержках производства продукции сырьевых экспортных отраслей» [16, с. 127–128]. Такая асимметрия не опасна сама по себе, если она компенсируется достаточными в конкретных случаях финансовыми вливаниями или финансовыми льготами и преференциями со стороны государства. Если же такой помощи не достаточно, то возможна эскалация противоречий между соответствующими уровнями управления.

Следовательно, существование региона как экономического пространства самым тесным образом касается проблем, связанных с сохранением его целостности и единства. Познание однородности или неоднородности регионального экономического пространства позволяет выявлять объективную (а иногда и субъективную) природу возникновения причин и условий его развития или трансформации и вносить соответствующие коррективы в содержание определяющих процессов или явлений.

Использование парадигматики региона как территории, как социально-экономической системы и как экономического пространства позволяет более точно определиться с выбором объектной базы и очертить основные процессы, подпадающие под возможности исследования с применением экономической диагностики развития регионов. В первом случае под экономическую диагностику подпадают процессы развития соответствующих территорий, нарушающие системный характер организации воспроизводства ресурсов. Во втором случае под экономическую диагностику подпадают процессы, не обеспечивающие устойчивость региона как социально-экономической системы и тормозящие динамическое его развитие в заданном направлении. В третьем случае под экономическую диагностику подпадают процессы, ухудшающие свойства регионального экономического пространства и разрушающие его единство. Тем самым будет обеспечиваться объектно-ориентированный подход к формированию методологии экономической диагностики развития регионов, призванный конкретизировать (или ограничивать) круг (перечень) возможных проблемных ситуаций (процессов, явлений), сопряженных непосредственно с развитием регионов, одного из основных предметов региональной экономики.

Таким образом, в качестве объектов экономической диагностики развития регионов могут выступать процессы или явления, нарушающие нормальный (имеющий положительный тренд изменения) ход их экономического и социального развития и требующие к себе более пристального внимания и изучения.

Литература

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.– К.: Видавничий центр «Академія», 2002.– 952 с.

2. Смагин Б. И., Неуймин С. К. Сущность и методика определения показателей освоенности региона // Вопросы статистики.– 2005.– № 12.– С. 19–23.

3. Регулирование воспроизводственного потенциала территории как основа региональной политики / Пчелинцев О. С., Любовный В. Я., Воякина А. Б. // Проблемы прогнозирования.– 2000.– № 5.– С. 62–68.

4. Пашнанов Э. Л. Основные направления исследований социально-экономического регионального развития // Регионология.– 2005.– № 4.– С. 3–21.

5. Любимцев С. Законы структурной эволюции экономических систем // Экономист.– 2003.– № 10.– С. 29–40.

6. Воспроизводственный подход к оценке и регулированию регионального развития по критериям устойчивости / Донченко Ю. В., Вертакова Ю. В., Евченко А. В., Клименко П. А. // Вопросы статистики.– 2005.– № 8.– С. 20–25.

7. Василенко В. Н. Архитектура регионального экономического пространства: Монография / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований.– Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006.– 311 с.

8. Осипов Ю. М. Регион в окружающей среде // Философия хозяйства.– 2004.– № 6 (36).– С. 9–10.

9. Унтура Г. А. Регион как эпицентр зарождения конкурентоспособности // Регион: экономика и социология.– 2002.– № 1.– С. 3–16.

10. Павлов К. Экономическое ядро: сущность, критерии формирования и элементный состав // Общество и экономика.– 2004.– № 11–12.– С. 158–170.

11. Косолапов Н. Россия: территория в пространствах глобализирующего мира // Мировая экономика и международные отношения.– 2005.– № 7.– С. 3–14.

12. Суспицын С. А. Потенции и ограничения пространственных трансформаций в экономике России // Регион: экономика социология.– 2004.– № 4.– С. 3–28.

13. Гранберг А. Экономическое пространство России: трансформации на рубеже веков и альтернативы будущего // Общество и экономика.– 1999.– № 3–4.– С. 225–244.

14. Баранов С., Скуфьина Т. Динамика межрегиональной дифференциации за 1998–2005 годы // Федерализм.– 2006.– № 3.– С. 47–76.

15. Максимец Н. В. Оценка уровня социально-экономического развития региона // Регионология.– 2004.– № 3.– С. 80–87.

16. Минакир П. А. Экономическая интеграция: региональный аспект // Регион: экономика и социология.– 2004.– № 1.– С. 118–135.

17. Либман А. М. Роль экономической интеграции и дезинтеграции на постсоветском пространстве: количественный анализ // Проблемы прогнозирования.– 2006.– № 5.– С. 58–72.

Представлена в редакцию 31.07.2007 г.

УДК 338.484

Б.Т. Кліяненко,
д-р. екон. наук,
директор,
Р.О. Кратінов,
провідний економіст
Луганська філія Інституту економіко-правових досліджень НАН України, м. Донецьк

ВПЛИВ РІВНЯ І ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ НА РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Підвищення ефективності функціонування економіки кожного регіону на засадах раціонального збалансованого використання природно-ресурсного, виробничого, трудового та екологічного потенціалу є важливим напрямом економічного і соціального розвитку країни. Це повною мірою стосується туристично-рекреаційної сфери, потужність якої в деяких регіонах не відповідає існуючим можливостям та рівню промислового і загальноекономічного потенціалу, сучасним напрямам і потребам соціально-гуманітарного розвитку територій. Трансформація економіки в напряму її соціалізації потребує переосмислення деяких економічних явищ, притаманних ринковим процесам, і пошук нових підходів для свідомого регулювання цими процесами.

Економічним засадам та проблемам розвитку туристичної галузі в Україні присвячено чимало досліджень вітчизняних вчених: О.І. Амоши, В.Г. Герасименко, П.В. Гудзя, М.І. Долішнього, В.Ф. Кифяка, Н.Й. Коніщевої, О.О. Любіцевої, М.П. Мальської, Н.Д. Свиридової, В.І. Цибуха та ін.

Водночас наукові знання, що стосуються засобів створення умов для ефективного розвитку туристично-рекреаційний сфери, механізмів стимулювання попиту в туризмі на регіональному рівні, є недостатніми.

Сучасне суспільство знаходить все більше важелів для суттєвого впливу на розвиток національної економіки, внаслідок чого значно посилюються взаємозв'язки між економічними, соціальними та культурними явищами. Підкреслюючи вагоме значення необхідності урахування впливу «соціуму» на організацію економічної діяльності, відомий дослідувач в області стратегічного управління І. Ансофф зазначає, що крім ринкових та ресурсних стратегій фірмам все частіше доводиться займатися розробкою стратегій відносин із суспільством [1, с. 86].

Згідно з Ж.-Ж. Ламбеном, автором концепції ринкової орієнтації у маркетингу, майбутнє будь-якого базового ринку визначається в тому числі й тенденціями макросередовища – демографічними, економічними, політичними, законодавчими, технологічними й соціокультурними. Дані зовнішні чинники можуть створювати продуктивні можливості, а можуть жорстко обмежувати діяльність фірми [2, с. 57].

Але, як свідчить аналіз багатьох наукових робіт, присвячених проблемам діяльності туристичних підприємств, визначенню ролі і місця туризму в національній економіці, в дослідженнях вітчизняних фахівців до недавнього часу домінував переважно економічний аспект. Перехід до нового етапу суспільно-економічного розвитку підвищив значення, особливо у проблематиці вітчизняних досліджень, вивчення територіальної диференціації попиту і пропозиції на туристському ринку, основ маркетингу і менеджменту виробництва туристських послуг [3, с. 19].

Отже, поширення пошуку і визначення чинників макросередовища у процесі створення та реалізації туристичного продукту та вимір ступеню впливу цих чинників залишається важливою дослідницькою задачею. Це набуває особливої актуальності для туристичного ринку в Україні, який перебуває в динамічн-

© Б.Т. Кліяненко, Р.О. Кратінов, 2007

ному розвитку, що створює умови для різноманітного, а інколи і несподіваного характеру прояву чинників макро і мікро середовища, які істотно впливають на становище і розвиток галузі. Постає також необхідність розробки концептуальних основ формування регіональної стратегії розвитку туристично-рекреаційної сфери та впровадження механізмів її реалізації з урахуванням соціальних, гуманітарних і, навіть, етичних пріоритетів і умов збереження довкілля.

Потреба у відпочинку – одна з фізіологічних потреб людини. А для того, щоб людина свій відпочинок присвятила будь-якому проявленню в туризмі, повинні скластися відповідні умови зовнішнього і особистого порядку, які б стимулювали потребу в туризмі.

У роботі [3, с. 196] доводиться, що генерування турпотоків, як і задоволення туристичного попиту, обумовлюється рівнем соціально-економічного розвитку і сформованим стилем життя, про що свідчить високий показник кореляційної залежності між цими показниками. В міжнародному туризмі він дорівнює 0,78.

Подібний висновок наведено в роботі [4, с. 103] з посиланням на встановлений зв'язок між тенденціями розвитку туризму і економіки взагалі. Так, за оцінками експертів, у припущенні сталості відносних цін зріст на 1 % повного реального особистого споживання призводить до зупинки зростання витрат населення на подорожі; зріст споживання на 2,5 % забезпечує зростання витрат на туристичні послуги на 4 %, а зріст споживання на 5 % викликає зростання витрат в туризмі на 10 %. Зазначається, що зріст споживання нижче, чим на 1 %, призводить до занепаду туристської сфери. Хоча у кожному регіоні ці співвідношення будуть відрізнятись.

До чинників, що впливають на розвиток туризму, автори згаданої роботи відносять «...фактори і норми, які притаманні суспільству». Серед них – соціально-культурна, національно-етнічна структура населення, рівень культури, естетичні норми поведінки, соціально-психологічна готовність населення до активного впровадження заходів щодо розвитку туризму, відношення місцевого населення до відвідувачів, зміни у стилі життя людей. Крім того, за допомогою експертних методів доведено, що окрім економічних факторів, серед найбільш впливових на туризм є якість життя, наявність та якість трудових ресурсів, криміногенна ситуація [4, с. 105, 108].

В роботі [5, с. 36], присвяченій проблемам менеджменту в туризмі, фактори, що визначають попит на туристський продукт, поділяються, окрім загальноекономічних (рівень матеріального становища, співвідношення робочого та вільного часу), на соціально-демографічні (вік, стать, сімейне становище, рівень освіти, професія, рід занять, майнове положення, соціальна група, регіон мешкання); фактори культурного та суспільно-психологічного характеру (пріоритети в системі духовних цінностей, психологія споживання – орієнтація на насолоду життям, інтерес до альтернативної культури, екологізація мислення, гедонізм, екстраверсія); особистісно-поведінкові (особистісна своєрідність, стиль життя, інтереси, цільові установки, мотиви).

Таким чином, у науковій літературі наводиться чимало спостережень впливу на туристичний попит таких факторів, які не відносяться до суто економічних. Особливе місце серед них належить чинникам «життєвий стандарт», «якість життя», «рівень життя».

Так, Любіцева О. О. відзначає, що мотивація до здійснення тієї чи іншої подорожі і вибір туристичного продукту залежить, у кінцевому випадку, від системи цінностей, притаманній тій чи іншій людині, а система цінностей формується внаслідок виховання, отриманої освіти, способу життя, ціннісних орієнтацій соціуму, до якого належить конкретна людина. Тобто система цінностей є властивістю особистості, сформованої під впливом об'єктивних соціально-економічних і соціокультурних і суб'єктивних умов життя особистості, а наслідком дії зазначених умов є формування нового стиля життя. У свою чергу, стиль життя більшості населення впливає на формування в людській свідомості певного стандарту життя. Життєвий стандарт – поняття багаторівневе і охоплює всі сторони людської життєдіяльності, формуючи відповідні відношення і стосунки, закріплюючись у стилі життя [3, с. 194].

Порівняння різних наукових джерел свідчить про те, що точки зору авторів відносно складу факторів впливу на розвиток туризму здебільшого співпадають. Але слід відзначити, що в наведених роботах вагомість, значимість чинників, що мають відношення до низки культурно-психологічних і особистісно-психологічних факторів, впливаючих на попит в туризмі, та зокрема таких, як «життєвий стандарт», «якість життя», «рівень життя», аналізується лише в якісному вимірюванні, уникаючи кількісних характеристик. Крім того, при цьому відсутні тлумачення щодо конкретного змісту цих складних, комплексних показників.

Виключенням з цього виглядають оцінки впливу економічних, або, опосередковано, соціально-економічних чинників. Та хоча і з цього приводу є деякі розбіжності у якості виміру узагальнюючого соціально-економічного рівня розвитку регіонів, статистичні видання найчастіше спираються на величину доданої вартості, частина авторів використовує величину валового внутрішнього продукту на душу населення, інші – обсяг промислового виробництва та виторг від реалізації продукції в усіх галузях виробництва товарів і послуг [6, с. 65]. Урахування соціальної скла-

дової при цьому здійснюється в неявному вигляді за відомою схемою: високі досягнення в виробництві – ріст доходів населення – відповідне збільшення соціальних благ суспільства. Але як відомо, високий рівень валового продукту або обсягу промислового виробництва ще не є гарантією високого рівня і якості життя, відповідних кращим європейським і світовим стандартам. Успіхів в цій багатогранній сфері можна досягти лише тоді, коли економічний потенціал регіонів держави реально використовується для поліпшення життя населення в багатовекторному соціальному середовищі.

Такі чинники, як «життєвий стандарт», «якість життя», «рівень життя» хоч і не тотожні, але досить близькі і є, насамперед, узагальнюючими. Їх об'єднує однакове устремління охарактеризувати ефективність соціально-економічного розвитку окремої території (регіону) та компонентна структура – система конкретних показників, що досконало висвітлює середовище і систему забезпечення життєдіяльності населення. Вони дуже ємні, багатогранні, та ще й важко піддаються кількісному вимірюванню. Складові цих чинників, діючи сумісно у часовому просторі, здатні створювати як позитивні, так і негативні умови стимулюючого або обмежуючого характеру для розвитку туризму. Деякі з них впливають на сферу туризму опосередковано. Все це ускладнює вимірювання та виділення домінуючих факторів. Можна припустити, що ці перешкоди стали причиною того, що дослідження впливу на розвиток туризму якості життя населення впроваджувались ще недостатньо та часто обмежувались вивченням дії лише матеріальних, економічних складових цього чинника. З іншого боку, це слід розглядати як певний наслідок недооцінки ролі і значення соціальної складової у здійсненні економічних перетворень в туристично-рекреаційній сфері.

Метою даної роботи є дослідження впливу рівня і якості життя населення регіонів України на попит і розвиток туризму, у зв'язку з чим слід вирішити наступні задачі:

проаналізувати смисловий зміст і компонентне наповнення поняття «рівень і якість життя населення»;

дослідити сучасне використання в економічній теорії та практиці поняття «рівень і якість життя населення « та форм його визначення, можливість і доцільність застосування цього чинника або його компонентних складових як вимірюваних факторів розвитку туризму;

використовуючи статистичні методи аналізу, встановити кількісний вимір щільності зв'язку між рівнем і якістю життя населення та показниками розвитку туризму.

Не дивлячись на те, що поняття «рівень життя» і «якість життя» в останні роки досить широко використовуються фахівцями для проведення порівнянь розвитку між країнами світу та між окремими регіонами на національному рівні, вони не мають чіткої загальновизнаної формалізованої структури і стандартного набору компонентів.

Поняття «рівень» і «якість життя»; використовуються в теорії і практиці як комплексний показник ефективності соціально-економічного розвитку певних територій. Методологічна складність кількісного визначення цього параметру бере коріння з діалектичності процесу суспільного розвитку, де не існує суто «економічних» і суто «соціальних» явищ, і такий розподіл дещо умовний, але він надає можливість використовувати існуючу статистичну інформаційну базу і методи обробки даних для одержання уяв про рівень її економічної і соціальної складової.

Стосовно термінів, які характеризують оцінку рівня життя людини, пропонується дотримуватися таких визначень: рівень життя населення – це кількісна характеристика ступеня досягнення компонент життя людини, що віддзеркалює ступінь задоволення потреб людини; якість життя населення – якісна характеристика, визначена ієрархією компонент життя людини з точки зору різних потреб і інтересів, віддзеркалююча задоволеність населення широким колом оточуючих умов – умовами праці і відпочинку, житловими умовами, екологічними, криміногенними, умовами охорони здоров'я і рівня соціальних гарантій, наявністю вільного часу та можливостей його доцільного використання та ін.

В міжнародній теорії і практиці оцінок соціально-економічного розвитку територій розроблені і застосовуються інтегральні оцінки (індикатори) рівня і якості життя населення. Протягом останніх років інститутом Менеджменту міжнародного розвитку (IMD International, Лозанна, Швейцарія) в рамках «Проекту світової конкурентоспроможності» проводиться щорічний моніторинг основних макропоказників соціально-економічного розвитку п'ятдесяти країн світу. Одержані результати публікуються та обговорюються на Всесвітньому економічному форумі в Давосі. Серед 286 показників, що відслідковуються, є показник «якість життя», який вимірюється за десятибальною шкалою. Окрім того, діє міжнародна угода, що засвідчує існування такого показника та його використання в міждержавному аналізі.

Починаючи з дев'яностих років, ООН щорічно публікує Звіт про світовий людський розвиток з порівняльними статистичними даними про рівень людського розвитку у країнах світу. В рамках Програми розвитку ООН (ПРООН) розроблено «індекс людського розвитку» (ІЛР), який складається з трьох компонент: індексу доходів, який включає не тільки доступні населенню фінансові ресурси, а й загальний розвиток країни, який вимірюється через рівень ВВП

на душу населення; показники якості послуг у галузі охорони здоров'я та показники стану і якості освіти – найбільш важливих складових соціальної сфери.

Відомий досвід застосування такого показника і в Україні на міжрегіональному рівні, а також пропозиції деяких інших підходів і методик [7, с. 9–162].

З 1995 р. в Україні, першій країні Центральної, Східної Європи та СНД, що приєдналась до цієї роботи, на державному рівні готуються щорічні звіти про рівень людського розвитку. Логічним кроком стало використання у національних доповідях «індексу людського розвитку регіонів» (ІЛРР), який суттєво відрізняється від свого міжнародного аналогу. Недоцільність використання міжнаціонального показника пояснюється декількома причинами.

По-перше, дуже обмежена кількість показників не дає повної характеристики стану людського розвитку. В той же час статистична база в Україні дає змогу використовувати значно більше показників для віддзеркалення соціальних умов мешкання населення.

По друге, міжнародна методика враховує тільки позитивні фактори людського розвитку, нехтуючи негативними – екологічними, соціально-політичними та ін.

По третє, міжнародна методика виходе зі спрощеного посилання про рівноважність усіх компонент що входять до складу ІЛР.

Виходячи з цих причин і з метою вдосконалення та адаптації глобальних ідей вимірювання людського розвитку, Держкомстатом України, Радою по вивченню прдуктивних сил НАН України при підтримці ПРООН була розроблена «Методика вимірювання людського розвитку регіонів України» [8].

Аналіз показників, утворюючих інтегральні оцінки «якості життя», за різними методиками, свідчить про те, що всі вони засновуються на декількох базових компонентах, послідовна ієрархічна декомпозиція яких приводить до набору відповідних звичайних статистичних показників. Їх кількість, особливості вимірювання, алгоритми обробки та інтерпретація результатів залежить, насамперед, від цілей застосування інтегральних показників, обраних пріоритетів та умов застосування, що й обумовлює існування різних підходів і методик.

Для проведення дослідження щодо кількісного виміру щільності зв'язку між якістю життя населення і показниками розвитку туризму обрано «індекс людського розвитку регіонів» на тій підставі, що він орієнтований на регіональний рівень, має чітку інформаційну статистичну базу та інтегрує значний масив даних, який складається з понад дев'яноста показників з різних секторів соціальної сфери і які зумовлюють дев'ять окремо зважених компонентів:

матеріальний добробут; розвиток ринку труда; фінансування людського розвитку; стан і охорона здоров'я; екологічна ситуація; умови проживання; рівень освіти; соціальна середа; демографічний розвиток.

Майже усі ці компоненти, окрім «фінансування людського розвитку», відомі як чинники, суттєво впливаючи на попит і розвиток туризму [3, 4, 5]. Окрім того, ІЛРР визнаний Програмою Розвитку ООН і є доступним для використання – органами національної статистики здійснюється його щорічний моніторинг і опублікування.

Частина з перелічених компонентів, на перший погляд, здається далекою від проблем розвитку туризму. Але, діючи сумісно, вони складають умови, істотно впливаючі на розподіл і використання вільного часу, настрій, характер уподобань і устремлінь, звичок особистості, формування традицій і загальної культури, внутрішнього світогляду та стилю життя. Таким чином, використання компонентних складових «індексу людського регіонального розвитку» при дослідженні попиту та інших проблем у туризмі дає можливість поряд з економічними поширити врахування соціальних, соціально-демографічних, культурних, соціально-психологічних і особистісно-поведінкових важелів.

(Продовження в наступному номері)

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ.; Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко.– М.: Экономика, 1989.– 519 с.

2. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок.– М.: Питер, 2004.– 800 с.

3. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти).– 2-е вид., перероб. та доп.– К.: Альтерпрес, 2003.– 436 с.

4. Планирование на предприятии туризма: Учеб. пособие для вузов / Е.И. Богданов, О.Н. Кострюкова, В.П. Орловская, П.М. Фенин; Под ред. Е.И. Богданова.– СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2003.– 288 с.

5. Чудновский А.Д., Жукова М.А. Менеджмент туризма.– М.: Финансы и статистика, 2003.– 284 с.

6. Котельников В.Д. К вопросу о критерии эффективности регионального развития // Сб. науч. тр. ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 100–1.– Донецк, 2005.– С. 63 – 69.

7. Пономаренко В.С., Кизим М.О., Узунов Ф.В. Рівень і якість життя населення України.– Х.: Видавничий дом «ІНЖЕК», 2003.– 226 с.

8. Методика вимірювання людського розвитку регіонів України / Держкомстат України, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України.– К., 2001.– 32 с.

Подано до редакції 30.05.2007 р.

УДК 33:007

М.Б. Котляревский,
д-р физ.-мат. наук,
ректор,
Н.И. Конищева,
д-р экон. наук,
зав. кафедрой финансов,
Я.В. Глазова,
аспирантка
Академия управления и информационных технологий «АРИУ», г. Бердянск

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ЧАСТНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Высшие учебные заведения частной формы собственности стали неотъемлемым органичным звеном системы образования в Украине [1–3; 4, с. 27]. Составляя 14 % общего количества вузов в Украине (966), они обучают 10–12 % общего количества студентов. В 2004–2005 учебном году их численность достигла 114 из 347 учебных заведений III–IV уровня аккредитации. При этом важно отметить, что с каждым годом увеличивается удельный вес абитуриентов, зачисленных в высшие учебные заведения на платной основе. Если в 1995–1996 учебном году на этой основе было принято 18 % студентов, то в 2005–2006 учебном году – уже 61 % [5, с. 464].

По оценке специалистов, удельный вес студентов высших учебных заведений частной формы собственности в дальнейшем может возрастать, поскольку в ряде зарубежных стран, сходных по социально-экономическим условиям жизни к Украине, он достигает почти 40 % [6, с. 5; 7, с. 30; 8; 9]. В США частными являются более 50 % высших учебных заведений [10, с. 137], на них приходится 23 % общего числа студентов, а на частные школы – 11 % учеников [11, с. 111].

Находясь на самофинансировании, эти образовательные учреждения развиваются в условиях роста конкуренции на рынке образовательных услуг, постоянного изменения законодательства и нормативных документов, форм и методов работы вузов, усложнения экономической и демографической ситуаций (колебаний уровня инфляции, увеличения цен на энергоносители, коммунальные и транспортные услуги, прочих платежей) [12–16].

В условиях неопределенности внешней среды возрастает роль системы эффективного управления вузом, важной характеристикой которой является обеспечение стабильности его функционирования. В связи с этим существует настоятельная потребность в создании соответствующего информационно-финансового инструментария, способствующего реализации возможностей адаптации высшего учебного заведения к постоянно меняющимся внешним условиям и обеспечивающего устойчивость его развития.

Целью данного научного исследования является разработка информационно-финансовых инструментов управления устойчивым и эффективным развитием частных учебных заведений в современных условиях.

Для достижения указанной цели в работе решены *следующие задачи*:

сформулированы требования к информационно-финансовым инструментам, используемым в управлении учебным заведением;

выявлены особенности управления развитием, присущие исключительно частным образовательным учреждениям;

разработаны принципы поэтапного (уточняющего) планирования доходной части бюджета частного высшего учебного заведения, отвечающего выявленным требованиям.

Объектом научного исследования является процесс обеспечения устойчивой финансовой деятельности частных учебных заведений.

Предмет научного исследования – разработка информационно-финансовых инструментов оперативного, текущего и стратегического управления обеспечением устойчивой финансовой деятельности высшего учебного заведения частной формы собственности.

Усилия исследователей этой проблемы сосредоточены на вопросах финансового и маркетингового менеджмента вуза [7–22]. Процесс обеспечения устойчивой финансовой деятельности учебных за-

© М.Б. Котляревский, Н.И. Конищева, Я.В. Глазова, 2007

ведений частной формы собственности пока не имеет должных научно-методических оснований. В связи с этим требуется разработка специальных информационно-финансовых инструментов управления устойчивым и эффективным развитием частных учебных заведений в современных условиях.

Авторами данной статьи сформулированы следующие требования, предъявляемые к информационно-финансовым инструментам управления устойчивым развитием частного учебного заведения:

возможность адаптации к постоянно меняющимся внешним условиям и внутренним структурным изменениям;

общая интегрированность всех модулей информационной системы, способной обеспечить тесную увязку оперативного учета, финансового планирования, бухгалтерского и налогового учета и других задач управления, а также оперативно управлять финансами образовательного учреждения;

возможность проведения многовариантного планирования финансовой деятельности вуза на базе построения имитационных и других моделей;

наличие возможностей подготовки разнообразной отчетности как для внутренних пользователей, так и внешних;

формирование модуля анализа информации в рамках требований, предъявляемым к системам поддержки принятия решений;

создание системы внутреннего аудита, контроля качества и адекватности формируемых выводов.

К числу особенностей, присущих исключительно частным образовательным учреждениям, следует отнести отсутствие бюджетного финансирования и государственного заказа по оказываемым услугам, а также долговременный цикл оказания образовательной услуги со смещенным периодом получения прибыли. Наличие этих особенностей, отличающих частные учебные заведения от государственных и от других видов хозяйственной деятельности, обусловливают приоритетность планирования и прогнозирования их финансовой деятельности.

Важнейшим направлением повышения устойчивости частного вуза является расширение разнообразия и качества образовательных услуг. Процесс оказания образовательной услуги носит весьма продолжительный характер. Средняя продолжительность контракта на обучение в высших учебных заведениях составляет 4–5 лет. Причем даже в условиях нестабильной экономической ситуации образовательное учреждение обязано выполнить условия контракта.

Одним из инструментов, который помогает высшим учебным заведениям адаптироваться к внешним условиям, является внедрение управленческого учета. Большое внимание этому вопросу уделено в исследованиях методов финансового менеджмента для государственного высшего учебного заведения, много лет проводимых в Донецком национальном университете [18–22].

В отличие от государственных, высшие учебные заведения частной формы собственности не могут быть отнесены к неприбыльным учреждениям, так как функционируют не за счет бюджетных средств. Поэтому налогообложение полученных ими доходов осуществляется в общеустановленном порядке. И именно управленческий учет, базирующийся на оперативной финансовой информации, способствует функционированию такого рода учебных заведений в наиболее оптимальном и гибко варьируемом режиме. Рассмотрим особенности синтеза управленческого и бухгалтерского учета в учебном заведении, которое находится на самофинансировании.

В соответствии с законодательством Украины частные высшие учебные заведения относятся к организациям, предоставляющим услуги. Учет доходов они ведут согласно п. 10 П(С)БУ 15 «Доход», утвержденного приказом Минфина Украины от 29.11.1999 г. № 290. В соответствии с этим нормативным документом доход, полученный учебным заведением, признается исходя из степени завершенности операции по предоставлению услуг. Высшие учебные заведения вправе самостоятельно решать, когда им признавать в учете завершенность операции и доходы – по итогам семестра или по итогам учебного года. Как правило, они признают доходы по итогам семестра, считая, что факт сдачи экзаменов и зачетов студентом свидетельствует о завершенности образовательной услуги в рамках отдельных предметов.

В таком случае при отражении в учете предоплаты за обучение, полученной за срок, превышающий семестр, необходимо использовать счет 69 «Доходы будущих периодов» (проводка Дт 311 – Кт 69). По мере предоставления услуг по обучению и признания дохода в учете будет сделана запись Дт 69 – Кт 703, что целиком соответствует понятию «реализация предоставленных услуг».

С точки зрения хозяйственных процессов учебное заведение может быть отнесено к сфере оказания услуг, особенностью которых является продолжительный временной период. В большинстве случаев этот период представляет собой учебный год, но может быть и больше. В виде исключения выступают учебные заведения, которые занимаются переподготовкой и повышением квалификации специалистов.

Независимо от того, как признает доход учебное заведение в бухгалтерском учете, согласно налоговому учету все поступления денежных средств текущего периода относятся к составу валовых доходов предприятия и на разницу с валовыми расходами облагаются налогом на прибыль предприятий. Таким образом, получая оплату за обучение в буду-

щих периодах, образовательное учреждение одновременно получает излишние обязательства по налогу на прибыль, которые могут быть учтены только в рамках одного календарного года.

Доход учитывается в момент, когда он заработан, а не тогда, когда он получен; затраты учитываются в момент, когда они понесены, а не тогда, когда они оплачиваются. Затраты должны соотноситься с доходами, которые они произвели [23, с. 153]. В соответствии с «концепцией начисления и соответствия» несовпадение академического года с астрономическим годом ставит перед финансистами частных учебных заведений задачу разделения периода планирования. В большинстве случаев для управленческого учета это будет академический год, для бухгалтерского учета – астрономический год.

Сочетание этих двух учетов дает наиболее полную картину деятельности учебного заведения, поскольку позволяет удовлетворить не только информационные нужды всех внутренних и внешних пользователей, но и проводить анализ плановых и фактических показателей, осуществлять оперативное управление. Разработку информационной системы по управлению потоками денежных средств целесообразно осуществлять в рамках управленческого учета, поскольку именно он является первичным, а бухгалтерский учет – производным от него.

Рассмотрим доходную часть бюджета: его основу составляют денежные средства, приходящие в виде оплаты за обучение. Как правило, в контракте на оказание образовательных услуг оговаривается сумма оплаты за весь период обучения, возможно с разбиением по курсам. Учебное заведение вправе определить и предложить студенту схему оплаты за обучение. Рассмотрим на примере Академии управления и информационных технологий «АРИУ» (г. Бердянск) наиболее популярные с точки зрения студента и образовательного учреждения варианты схем оплаты (табл. 1).

Сравнительный анализ двух первых вариантов не показал существенных различий. Принципиальные отличия имеет только третий вариант, которому присуща высокая трудоемкость реализации. Однако те достоинства, которые эта схема имеет для студента, не позволяют частому образовательному учреждению отказываться от нее. На сегодняшний момент ежемесячная схема оплаты обучения очень популярна, особенно в среднем образовании. В вузах проблемы с ее применением могут возникнуть только при оплате заочного образования в связи с неравномерным циклом аудиторной нагрузки.

Разрабатывая требования к информационной системе управления, необходимо учитывать возможности наличия разнообразных схем оплаты за обучение в рамках одного образовательного учреждения. Данный фактор особенно важен для частных

Таблица 1. Сравнительная характеристика положительных и отрицательных сторон разных схем оплаты за обучение

«Оплата один раз в год» *Вся доходная часть годового бюджета высшего учебного заведения собирается за непродолжительный период*			
Учебное заведение		**Студент**	
Появляется возможность получения дополнительного дохода в виде % банка	Доход приходит одномоментно, затраты наступают постепенно	Одна оплата в год, нет проблем с перечислением средств для иногородних	Необходимость наличия всей суммы годовой оплаты за обучение сразу
Удобство в планировании, аккумулировании и расходовании средств	Необходимость оплаты излишней суммы налога на прибыль	Удобство предоставления документов при обращении за возвратом подоходного налога	
«Посеместровая оплата» *Первая половина доходной части годового бюджета высшего учебного заведения собирается в сентябре, а вторая в феврале*			
Учебное заведение		**Студент**	
Имеется возможность получения дополнительного дохода в виде % банка	Доход приходит практически одномоментно, затраты наступают постепенно	Сумма оплаты несколько меньше и перечисляется всего два раза в год	Необходимость наличия достаточно большой суммы за оплату обучения
	Излишние обязательства по налогу на прибыль		
«Оплата ежемесячно» *Доходная часть годового бюджета собирается частями в течение длительного периода*			
Учебное заведение		**Студент**	
Доход приходит по мере наступления затрат	Технически достаточно высокая трудоемкость ведения учета оплаты студентов	Суммы оплаты невелики, поэтому оплату обучения можно производить из текущих поступлений студента или его родителей	Определенные проблемы с перечислением денежных средств, особенно для иногородних студентов
Расчет прибыли в управленческом учете приближается к бухгалтерскому учету	Ограниченные возможности использования средств – «жизнь с колес»		

вузов, работающих в периферийных регионах. Стремясь сделать свои образовательные услуги максимально доступными для всех категорий населения, такие вузы идут навстречу пожеланиям студентов и предоставляют им возможности оплачивать обучение по разным схемам.

Одним из способов реализации такого гибкого подхода является использование механизма выставления счетов на оплату услуг. В зависимости от выбранного и согласованного с вузом календарного графика платежей студентам перед началом учебного года выставляются счета по оплате обучения в рамках одного учебного года. Эти счета регистрируются в информационной базе учебного заведения и позволяют прогнозировать поступления денежных средств. Причем степень вероятности реализации такого прогноза весьма велика, так как она базируется на взаимной договоренности сторон. Наблюдаемые отклонения на протяжении последних 5 лет составили не более 5 %.

Такая информационная база может быть использована для разных целей: планирования графика поступлений денежных средств, получения отчета по задолжникам (дебиторам), получения отчета по предоплатам (кредиторам), а также для разнообраз-

ного анализа. Использование такого инструмента позволит минимизировать потери времени и обеспечит максимальную оперативность анализа только в случае использования автоматизированных информационных систем. Это обусловлено не только наличием больших объемов информации, но и ее широкой распределенностью между сотрудниками учебного заведения (счета выставляют бухгалтеры, а анализ проводят экономисты и менеджеры и пр.).

При разработке информационной системы необходимо учитывать и некоторые внешние факторы. К числу таковых можно отнести необходимость заключения трехсторонних договоров. Она возникла с 2004 г., когда физические лица, оплачивающие обучение в высших учебных заведениях, получили право на налоговый кредит по подоходному налогу. Это добавило еще один аспект к системе учета оплаты: необходимость учета того, кто платит, за кого платит и каким образом (наличными денежными средствами или безналичными – от физического или юридического лица). Для учебного заведения не играет большой роли, кто оплачивает, намного важнее, за кого приходит оплата и насколько своевременно.

Ведение учета заключенных контрактов на оказание образовательных услуг является обязательным. В процессе выполнения столь продолжительных договоров могут возникнуть разнообразные обстоятельства и наличие предварительных взаимных договоренностей между заключившими их сторонами является не только требованием законодательства, но и способствует формированию положительного имиджа вуза, что особенно важно в условиях конкуренции.

Следующее требование, предъявляемое к информационной системе, состоит в наличии блока расчета штрафных санкций. Так как платежи не всегда приходят своевременно, в системе должна быть предусмотрена возможность расчета пени. Согласно действующему законодательству пеня начисляется за каждый календарный день просрочки платежа. Опыт показывает, что хотя начисляемые суммы весьма незначительны, сам факт их применения производит хороший дисциплинарный эффект.

Подобная система представляет собой блок оперативного управленческого учета. Поэтому в ней обязательно должен быть предусмотрен модуль импорта проводок, связанных с реализацией услуг и себестоимостью, в систему бухгалтерского учета высшего учебного учреждения.

Поэтапно систему перспективного и текущего планирования поступлений денежных средств можно представить следующим образом:

1. Стратегическое планирование (период – будущий учебный год).

Планирование общей суммы бюджета на будущий учебный год осуществляется без детализации по периодам. Расчет строится на основании данных о текущем и ожидаемом контингенте студентов по факультетам и отделениям. Определение максимально допустимого коридора отклонений по годовой сумме бюджета и факторов, которые его формируют, строится путем калькулирования себестоимости на базе постоянных и переменных затрат.

2. Текущее планирование (период – текущий учебный год).

Предполагает планирование распределения сроков оплаты для разных категорий студентов в целях организации равномерного поступления денежных средств: временной анализ выполнения плана поступлений с начала учебного года нарастающим итогом; корректировка плана поступлений будущих месяцев в рамках планируемого периода.

3. Оперативное управление (в рамках одного месяца).

Включает ежедневный анализ пришедших платежей, определение суммы ожидаемых поступлений и контроль по задолжникам, а также анализ выполнения плана поступлений с целью корректировки плана.

Предложенная система планирования ожидаемых поступлений денежных средств для частных высших учебных заведений представлена на рис. 1. Она органически вписывается в общую систему управления денежными средствами образовательных учреждений частной формы собственности (рис. 2).

Исследования, проведенные в Академии управления и информационных технологий «АРИУ» (г. Бердянск), показали, что благодаря автоматизированной системе управления финансовыми потоками частное учебное заведение может успешно применять разные схемы оплаты за обучение и при этом оперативно управлять денежными потоками, добиваясь наибольшей эффективности и максимального удобства как для образовательного учреждения, так и для его учащихся.

Исследования, направленные на разработку механизмов управления устойчивым развитием частных учебных заведений, свидетельствуют о необходимости проведения многовариантного планирования финансовой деятельности образовательного учреждения. При этом его целесообразно начинать именно с планирования доходной части бюджета вуза, которая является первичной по отношению к расходной, что определяет особенность деятельности частных вузов как организаций, не имеющих финансирования из государственного бюджета.

Таким образом, научная новизна полученных результатов исследования состоит в разработке принципиально новых подходов к формированию информационно-финансовых инструментов для управления устойчивым развитием высшего учебного заведения ча-

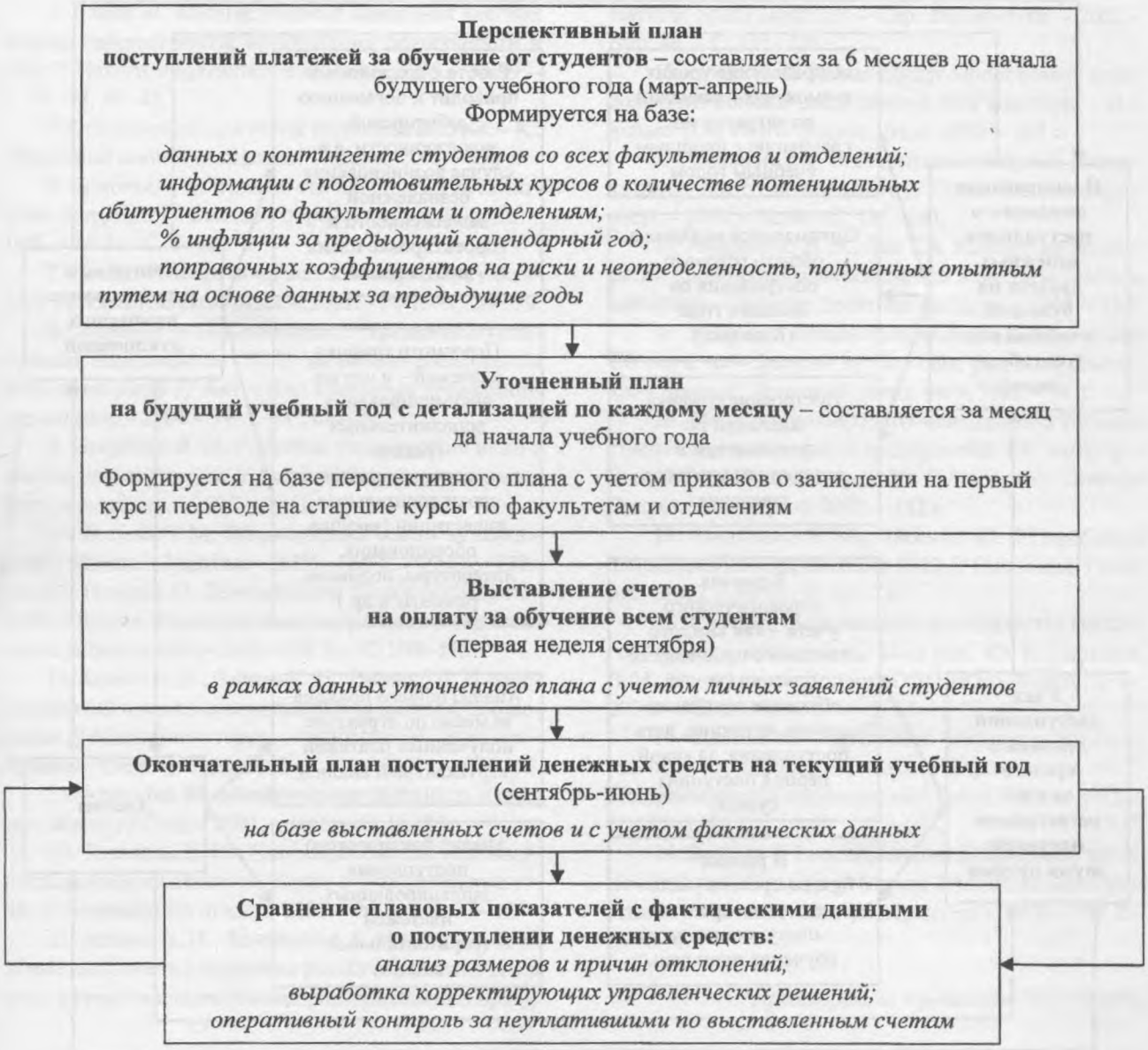


Рис. 1. Планирование поступлений денежных средств за обучение студентов

стной формы собственности с учетом присущих им особенностей деятельности. Можно выделить следующие требования, предъявляемые к информационно-финансовым инструментам такого рода: ориентация на долговременный цикл оказания образовательной услуги; гибкость в определении схем оплаты для разных категорий студентов; наличие разветвленной системы учета приходящих платежей; возможность дальнейшего развития системы в ответ на постоянно изменяющиеся требования, предъявляемые внешним окружением.

Система управления поступлением платежей за образовательные услуги, созданная в соответствии с разработанными требованиями в Академии управления и информационных технологий «АРИУ», нацелена на решение любых прикладных задач, которые могут возникнуть в ходе ее реальной эксплуатации, например, планирование общего поступления денежных средств за определенный период, отбор студентов-должников по платежам, анализ структуры источников прихода.

Практическая значимость разработанной системы планирования ожидаемых поступлений денежных средств состоит в том, что этот процесс основывается не на бюджетах подразделений, а на общей сумме ожидаемого дохода. Именно эта сумма, в рамках установленного для нее коридора, определяет «затратную политику» вуза. Первый расчет происходит за 5–6 месяцев до начала учебного года. За этот срок руководство успевает выработать комплекс мер, обеспечивающих положительный баланс между доходной и расходной частью бюджета.

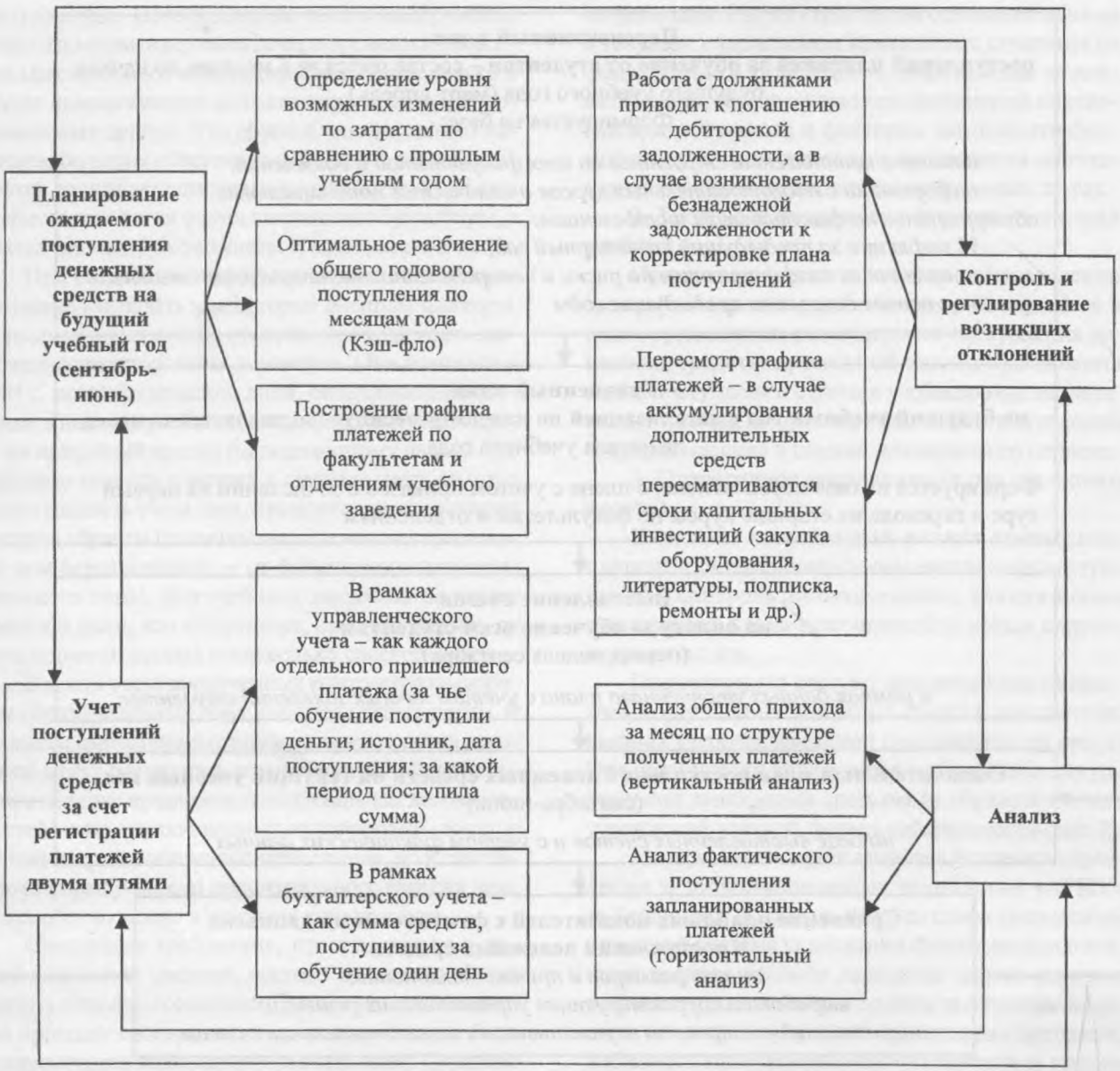


Рис. 2. Комплекс функций и задач управления поступлениями денежных средств за обучение студентов в частных учебных заведениях

Кроме того, благодаря разработке автоматизированной системы управления финансовыми потоками, сформированной с учетом вышеизложенных требований, частное учебное заведение может проявлять гибкость в применении схем оплаты обучения и при этом оперативно управлять денежными потоками, добиваясь наибольшей эффективности использования и максимального удобства как для образовательного учреждения, так и для его учащихся.

Использование разработанных информационно-финансовых инструментов в управлении учебным заведением позволит существенно повысить эффективность текущего и перспективного управления финансовой деятельностью учебного учреждения частной формы собственности за счет расширения возможностей адаптации к постоянно меняющимся внешним условиям и тем самым обеспечить устойчивость его развития.

Литература

1. Ніколаєнко С. М. Вища освіта – джерело соціально-економічного і культурного розвитку суспільства.– К.: Знання, 2005.– 319 с.

2. Ніколаєнко С. М. Стратегія розвитку освіти України: початок XXI століття.– К.: Знання, 2006.– 253 с.

3. Вища освіта України: Болонський процес / За заг. ред. В. Г. Кременя. Авт. кол.: М. Ф. Степко, Я. Я. Болюбаш, В. Д. Шинкарук та ін.– К.: Знання, 2004.– 368 с.

4. Дзюба Н. Высшие учебные заведения частной формы собственности: организация деятельности и учет // Налоги и бухгалтерский учет.– 2005.– № 39.– С. 27–28; 37–42.

5. Статистичний щорічний України за 2005 рік.– К.: Державний комітет статистики України, 2006.– 576 с.

6. Ермольева Э. Частная высшая школа в Латинской Америке // Высшее образование в России.– 1998.– № 3.– С. 5–12.

7. Патора Р. Теоретичні аспекти маркетингу освіти // Регіональна економіка.– 2001.– № 1.– С. 29–39.

8. Огаренко В. М. Особливості стратегічного планування недержавного ВУЗу на основі дослідження його потенціалу // Актуальні проблеми державного управління.– 2004.– № 3.– С. 68–75.

9. Огаренко В. М. Розвиток недержавних вузів у системі освіти України // Актуальні проблеми державного управління.– 2005.– № 1.– С. 141–147.

10. Боголіб Т. М. Фінансування освіти за кордоном // Фінанси України.– 2005.– № 8.– С. 132–139.

11. Гаращук О. Детермінанти ринку освітніх послуг // Вісник Тернопільського державного економічного університету.– 2006.– № 2.– С. 109–113.

12. Акмаев А. И., Зайцев С. И., Рябенко Л. И. Маркетинговый прогноз состояния рынка высшего образования // Маркетинг: теорія і практика: Зб. наук. пр.– Луганськ: Східноукраїнський нац. ун-т, 2001.– С. 7–13.

13. Артюхіна М. Маркетингова діяльність в системі освіти // Схід.– 2001.– № 2.– С. 19–23.

14. Горячева Е. Ю. Ценообразование и коммуникационная политика на рынке образовательных услуг // Академічний огляд.– 2001.– № 1.– С. 37–41.

15. Акмаев А. И., Белозерцев В. Н., Зайцев С. И. Маркетинговое исследование рынка образовательных услуг в стратегии выживания провинциального вуза // Наукові праці ДонДТУ.– Сер. Економічна.– 2002.– Вип. 46.– С. 101–108.

16. Кратт О. А. Ринок послуг вищої освіти: методологічні основи дослідження кон'юнктури.– Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2003.– 360 с.

17. Сінельник Л. В. Регіональні напрями розвитку ринку послуг вищої освіти // Економіка промисловості.– 2003.– № 4.– С. 135–140.

18. Андриенко В. Н., Лев Т. А. Концепция организации финансового менеджмента в высшем учебном заведении.– Донецк: Донецкая госуд. ун-т, 1998.– 32 с.

19. Модели и методы финансового менеджмента: Сб. науч. тр.– Вып. № 3 / Под общ. ред. Ю. Г. Лысенко.– Донецк: Донецкий госуд. ун-т, 2000.– 94 с.

20. Модели финансового менеджмента государственный учреждений и предприятий: Сб. науч. тр.– Вып. № 1 / Под общ. ред. Ю. Г. Лысенко.– Донецк: Донецкий нац. ун-т, 2001.– 112 с.

21. Андрієнко В. М., Лисенко Ю. Г. Перебудова фінансування в державному ВНЗ // Економіка України.– 2002.– № 5.– С. 68–75.

22. Система финансового менеджмента высшего учебного заведения / Под ред. Ю. Г. Лысенко, В. Н. Андриенко.– Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2004.– 602 с.

23. Цалько Ю. Управління фінансами у вищих навчальних закладах приватної форми власності // Підприємництво, господарство і право.– 2005.– № 2.– С. 150–153.

24. Боголіб Т. Вдосконалення фінансового забезпечення вищої освіти // Вісник Тернопільського державного економічного університету.– 2006.– № 3.– С. 76–87.

Представлена в редакцию 30.05.2007 г.

УДК 332.135

І.З. Сторонянська,
канд. екон. наук,
старший науковий співробітник
Інституту регіональних досліджень
НАН України, м. Львів

ЕВОЛЮЦІЙНА КОНЦЕПЦІЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У процесі поглиблення ринкових реформ все більшої ваги набуває питання єднання і згуртування українських регіонів як основного чинника подальшого становлення державності та посилення економічної могутності України. Ефективність цих процесів безпосередньо залежить від скоординованої взаємодії ринкових структур і розвитку інтеграційних зв'язків на різних територіальних рівнях. Зважаючи на це, особливої актуальності набуває формування засад державної економічної та соціальної політики у сфері посилення внутрішньої інтегрованості регіональних систем. Реалізація такої політики повинна відбуватись на науково обґрунтованій основі, що вимагає формування теоретико-методологічних засад активізації процесів міжрегіональної соціально-економічної інтеграції.

Окремі аспекти міжрегіональних взаємодій досліджувались такими українськими вченими, як М. І. Долішній, А. І. Мокій, Н. А. Мікула, однак у вітчизняних дослідженнях основна увага приділялась не внутрідержавній міжрегіональній інтеграції, а інтеграції окремих регіонів різних країн. Перевага саме транскордонному співробітництву надається і у працях ідеологів міжрегіонального співробітництва та інтеграції ЄС, де проблематика внутрідержавної інтегрованості не отримала належного розвитку через відносну однорідність та інтегрованість регіонів всередині країн. Питання інтенсифікації міжрегіональних зв'язків як необхідної умови формування внутрішнього ринку та збереження цілісності держави є особливо актуальним для великих за площею країн. Так, комплексні дослідження міжрегіональної інтеграції були розпочаті ще в епоху СРСР такими вченими-регіоналістами, як В. А Амбросов, М. К. Бандман, А. Г. Гранберг, В. Є. Селівьорстов, а зараз залишаються одними із найвагоміших аспектів регіональної політики Росії.

Як не парадоксально, але в науковій літературі поняття «економічна інтеграція» у більшості випадків пов'язане виключно із зовнішньоекономічною діяльністю. Так, в сучасних глосаріях подається наступне визначення даного поняття: «Економічна інтеграція – це формування стійких всесторонніх зв'язків між національними господарствами двох або більше країн, в ході якого здійснюється взаємопроникнення, зрощення процесів виробництва, наукова співпраця, утворення тісних господарських, науково-виробничих і торгових зв'язків» [1, 2]. Лауреат Нобелівської премії голландський економіст Ян Тінберген трактує економічну інтеграцію як створення найбільш бажаної структури світової економіки, зняття штучних бар'єрів в її функціонуванні і введення необхідних елементів координації і уніфікації [3]. Отже, згідно даних визначень, економічна інтеграція має місце тільки на рівні національних економік. Таким чином, економічні взаємодії і об'єднання господарюючих суб'єктів усередині національної або регіональної економіки загальноприйнятим визначенням економічної інтеграції не охоплюються.

Проте, зважаючи на загальнонаукове уявлення про поняття «інтеграція», яке сформульоване в теорії систем [4, 5], можна зробити висновок про те, що цей процес властивий будь-якій системі живої і неживої природи, а значить і будь-якій економічній системі. Інтеграція в загальному сенсі є поняттям універсальним і означає або стан пов'язаності окремих частин певної системи, або процес посилення тісноти зв'язків, об'єднання і взаємного пристосування. Інтеграції протистоїть дезінтеграція – процес втрати внутрішніх зв'язків, розпад цілого на складові елементи.

Відповідно до ієрархії економічних систем (світова економічна система, національна економічна система, регіональна економічна система, виробнича економічна система, економічна система домогосподарства) існують і різні види економічної інтеграції: міжнародна (глобальна), міжрегіональна, внутрішньорегіональна, міжфірмова. Усередині економічної системи домогосподарства також діють процеси інтеграції. Прикладом можуть слугувати шлюбні союзи, метою яких було об'єднання майна для здійснення значних підприємницьких проектів.

Виходячи з представленої логіки міркувань, економічна інтеграція означає переплетення, взаємопроникнення і зрощення відтворювальних процесів різних суб'єктів господарювання, розділених у просторі, перетворення їх у цілісний господарський механізм.

© І.З. Сторонянська, 2007

Взаємопроникнення і поєднання економічних систем призводить до глибоких структурних змін усередині них, а також до виникнення структур, що координують і регулюють інтеграційні процеси. Наприклад, при створенні вертикально інтегрованої компанії відбувається ряд змін як у структурі виробництва (ліквідовуються дублюючі ланки), так і у структурі управління (виділяється структура, що здійснює функцію регулювання дій всього фінансово-технологічного ланцюжка). Ті ж явища спостерігаються при просторовій інтеграції економік регіонів і країн.

Отже, основними ознаками поняття «економічна інтеграція» можна визначити:

1) взаємопроникнення і переплетіння бізнес-процесів різних економічних систем;

2) глибокі структурні зміни усередині економічних систем, що інтегруються;

3) виникнення структур, які б регулювали інтеграційні процеси.

Сформулювавши визначення економічної інтеграції як процесу, необхідно з'ясувати, де проходить межа, що відділяє межі інтеграції від економічних взаємодій і економічної відкритості. Йдеться про те, чи можна звести економічну інтеграцію до наявності «систематичних операцій».

Оскільки для існування системи необхідний певний рівень тісноти зв'язків її елементів, то далеко не будь-які взаємодії, не всяку залежність економічних агентів можна розглядати як інтеграцію. Грань, що відокремлює інтеграцію від нижчих стадій взаємозв'язаності економічних систем, проходить там, де економічна відкритість і взаємодії переходять у взаємопроникнення і переплетення територіальних процесів суспільного відтворення. «Кількісний поріг, що відділяє інтеграцію від доінтеграційних процесів... у кожному випадку може бути... встановлений лише емпірично, з урахуванням конкретних умов того чи іншого регіону, тої чи іншої сфери відтворення» [6, с. 88].

Намагаючись зрозуміти суть економічної інтеграції, необхідно визначити її цільову функцію, з'ясувати – до чого прагнуть системи, що інтегруються?

Найбільш поширеним є розуміння мети регіональної економічної інтеграції як способу усунення ефектів, що спотворюють ситуацію довершеної конкуренції [7, 8, с. 20]. У даному випадку економічна інтеграція розглядається як засіб підвищення ефективності розподілу і використання виробничих ресурсів на основі формування ринку довершеної конкуренції. Заявлена мета створення ЄС – «повна ефективність економіки всього ансамблю країн-членів» – якраз демонструє розуміння цільової функції інтеграції як макроекономічного завдання наближення економіки до ідеального стану.

Інша точка зору щодо цілей економічної інтеграції територіальних систем була викладена у 1996 р. Еміліо Габальо – генеральним секретарем Європейської конфедерації профспілок [9]. Він пропонував визначити першочерговою ціллю інтеграційної політики ЄС підвищення рівня зайнятості населення.

Пріоритетною метою інтеграції також може бути економічна конвергенція [10] – вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів і країн, що входять в територіально-інтегровану структуру.

Отже, в інтеграційному дискурсі присутнє різноманіття уявлень про цільову функцію інтеграції. При цьому, на наш погляд, жодну із представлених цілей не можна розглядати як головну мету як регіональної, так і міжфірмової економічної інтеграції.

Для виявлення первинної цільової функції інтеграції звернемось до теорії системного аналізу. Так, В. А. Амбросовим сформульована така теорема: «...будь-який об'єкт (елементи й інтегровані структури) володіють властивістю вступати у такі взаємодії, при яких їх здатність до виживання (стійкість) під впливом середовища підвищується» [11, с. 36].

Оскільки процеси інтеграції за своєю суттю є взаємодіями, то напрошується висновок про те, що цільовою функцією економічної інтеграції може бути лише одна – збереження системи (підвищення її здатності до виживання), решта вище названих цілей – вторинні.

Саме захисна, а не економічна функція інтеграції лежить в основі об'єднання Західної Європи, в основі створення геоекономічних «фортець» у вигляді самодостатніх світових регіонів. Практично всі регіональні торгові блоки мають у своїй основі «оборонний» характер. Завдання інтеграції тут виразно підпорядковуються можливості отримання переваг зі створення для своїх виробників більш ємких ринків і їх захисту від зовнішньої конкуренції. Та ж тенденція простежується у стратегіях розвитку, які розробляються транснаціональними корпораціями.

Інтеграційні процеси можуть розглядатись як у функціональному, так і у просторовому аспектах. У просторовому аспекті «об'єктом» інтеграції можуть виступати територіально-суспільні утворення (регіони), які набувають специфічних форм і мають місце на різних рівнях ієрархії.

Базуючись на вищевикладених узагальненнях щодо економічної інтеграції, можна сформулювати визначення економічної інтеграції міжрегіонального рівня.

Міжрегіональна економічна інтеграція – це процес зближення, взаємопроникнення і зрощення відтворювальних процесів суб'єктів господарювання двох і більше регіонів, що перетворює їх на цілісний господарський механізм, на міжрегіональну економічну систему.

Можна виділити перелік умов, без яких міжрегіональна економічна інтеграція є неможливою:

по-перше, наявність капіталу та його націленість на подолання рамок регіональної обмеженості;

по-друге, розвиток виробництва до рівня, що дозволяє впроваджувати спеціалізацію, кооперацію, комбінування;

по-третє, подолання надмірної міжрегіональної диференціації у функціонуванні ринкових господарських механізмів і, відповідно, правовій та інституційній інфраструктурі цих господарських механізмів;

по-четверте, поява державних і суспільних інститутів, що ставлять своїм завданням подолання територіальних бар'єрів на шляху руху капіталів, товарів, послуг, міграції робочої сили.

Таким чином, міжрегіональна економічна інтеграція являє собою ряд ступенів інтенсифікації економічних відносин між регіонами до стану злиття їх відособлених відтворювальних процесів в єдиний господарський організм. При цьому виникають якісно нові можливості виходу на вищий рівень соціально-економічної ефективності у всіх формах.

У ході поглиблення взаємопроникнення економік регіонів, спричиненого розвитком процесів інтеграції, має місце оптимізація господарської структури територій, які формують інтеграційне утворення. Інтеграція через формування міжрегіональної виробничо-технологічної кооперації призводить до зростання економічної ефективності за рахунок розширення масштабів виробництва, виникнення можливостей випуску якісно нової продукції і т. д. У цьому сенсі можна говорити про інтегральний економічний ефект, спричинений інтеграцією.

При детальному вивченні даного питання у науковій літературі слід констатувати, що, на жаль, на сьогоднішній день відсутні концепції міжрегіональної інтеграції чи класифікації її форм, які б поєднували організаційний та просторовий підхід до їх побудови. Вченими досліджуються або лише форми інтеграційної взаємодії та трансформацій фірм, або рівні просторової інтеграції в рамках міждержавних об'єднань. Натомість відсутні ґрунтовні теоретико-методологічні дослідження стосовно інтеграційних процесів всередині однієї країни.

Такий стан справ можна пояснити тим, що економічна інтеграція є одним із центральних понять класичної економічної теорії. Однак до недавнього часу економічна наука недооцінювала роль простору, розглядаючи його лише одним із додаткових факторів, що впливають на витрати і прибуток. А регіональні дослідження вважались цариною географів. Класична економічна теорія просто не розглядала просторового аспекту [12, с. 214]. Однак, оскільки інтегративність є характерною властивістю будь-якої системи, то повинен існувати певний концептуальний підхід, який би дозволив пов'язати усі форми прояву економічної інтеграції – і організаційні, і просторові.

Запропонований нами концептуальний підхід до розуміння процесу міжрегіональної інтеграції базується на розгляді міжрегіональної інтеграції з точки зору просторової парадигми, що дозволяє органічно поєднати просторові та організаційні форми міжрегіональної інтеграції на відміну від традиційного підходу, який розглядає їх як окремі феномени (рис. 1).

Подана схема взаємозв'язку організаційних і просторових форм міжрегіональної інтеграції ґрунтується на тому факті, що в основі міжрегіональної інтеграції лежить міжфірмова інтеграція[1], яка може проявлятись через просторові та організаційні форми.

Міжфірмові інтеграційні взаємодії, з однієї сторони, набувають конкретних організаційних форм (концернів, стратегічних альянсів, ФПГ, асоціацій, консорціумів тощо), а, з іншої – кожна організаційна форма інтеграції фірм має свою територіальну прив'язку.

Якщо міжфірмова інтеграція обмежена територією регіону, то вона є проявом внутрірегіональної інтеграції. Об'єднання фірм на території двох чи більше регіонів є основою міжрегіональної економічної інтеграції, яка проявляється, на нашу думку, в таких формах, як:

трансрегіональні інтегровані бізнес-групи,

міжрегіональні мережі,

міжрегіональні кластери,

міжрегіональні територіально-виробничі комплекси (мали місце в умовах планової економіки).

Міжфірмові інтеграційні трансформації реалізуються шляхом злиття та поглинання, створення стратегічних союзів, філіалів і спільних підприємств, а також кооперації в окремих бізнес-функціях і участі в акціонерному капіталі.

З точки зору діалектики очевидно, що будь-яка інтегрована структура не може бути незмінною у часі. Кожний елемент, який входить до її складу, володіє властивістю активності щодо самозмінювання – отримання інформації про навколишнє середовище, набуття нових ознак чи втрати старих з метою підтримання стійкості щодо впливу несприятливих факторів середовища [11, с. 44]. Отже, інтеграційний процес носить еволюційний характер.

Інтеграційний процес, незалежно від того, яка сфера життєдіяльності розглядається, передбачає чотири основних стадії еволюційного циклу взаємодії елементів системи, які можна чітко відслідкувати і на прикладі міжрегіональної інтеграції (рис. 2).

---

[1] Міжфірмова інтеграція – це встановлення таких взаємовідносин між господарюючими суб'єктами, які дозволяють забезпечити довгострокове зближення стратегічних цілей інтегруючої та інтегрованої фірм (за визначенням Г. Клейнера) [Клейнер Г. Разорваный мир // Эксперт.– 2002.– № 3.– С. 58.]

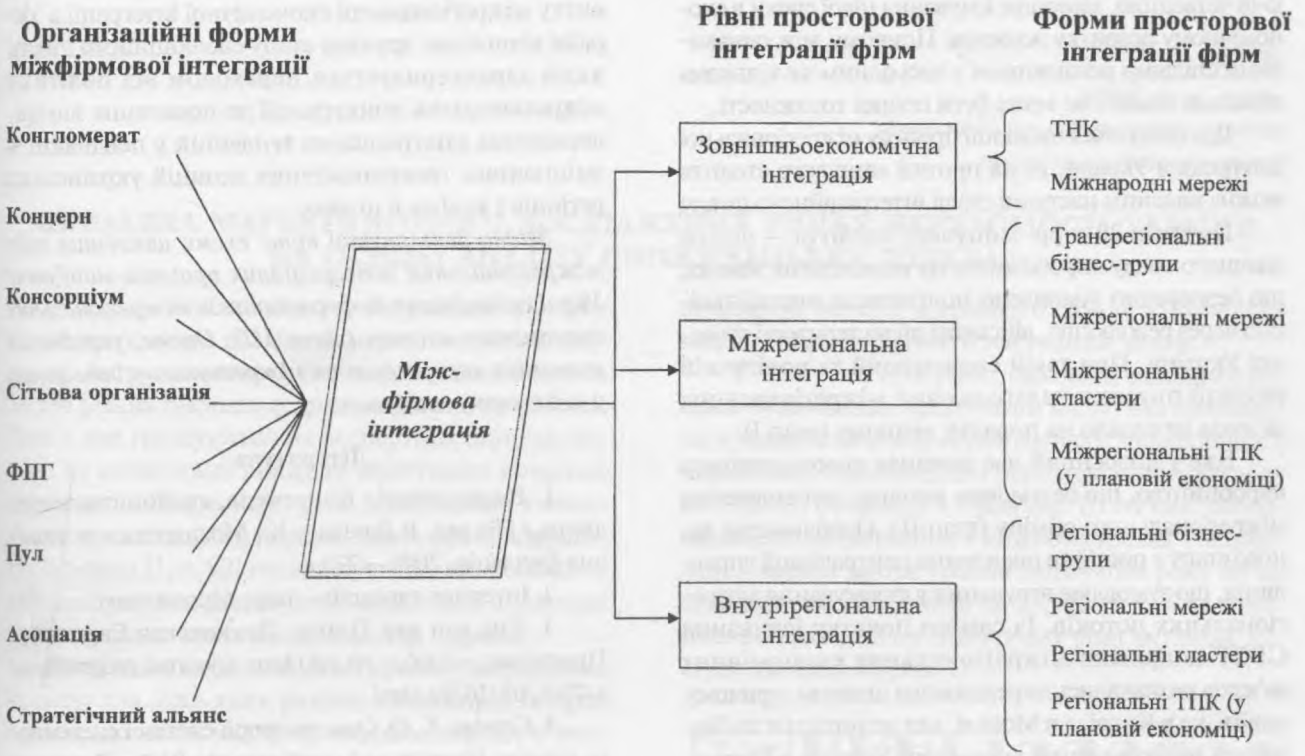


Рис. 1. Схема взаємозв'язку організаційних і просторових форм міжрегіональної інтеграції

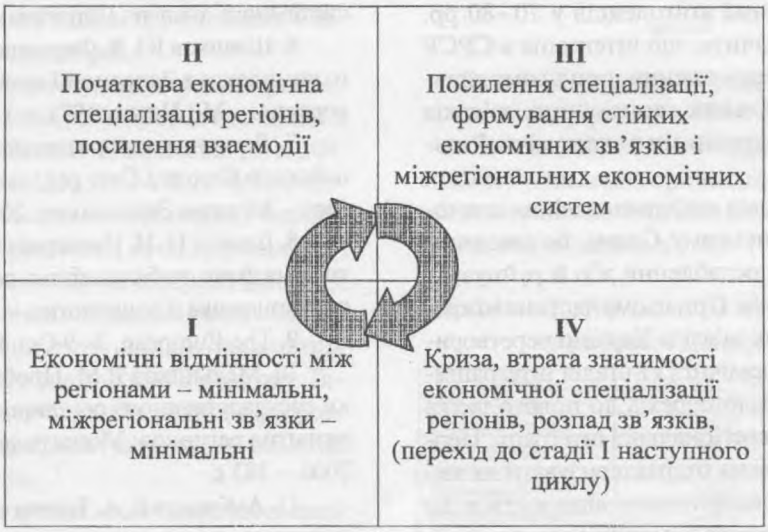


Рис. 2. Еволюційний цикл процесу міжрегіональної інтеграції

Першу стадію еволюційного циклу міжрегіональної економічної інтеграції можна назвати дезінтеграцією. На цій стадії відмінності між регіональними економічними системами є мінімальними і тому відсутня необхідність міжрегіональних зв'язків. Ознакою другої стадії міжрегіональної інтеграції можна вважати появу економічної спеціалізації регіонів, що зумовлює посилення взаємодій між ними. Третя стадія характеризується посиленням спеціалізації та, відповідно, формуванням стійких економічних зв'язків і виникненням міжрегіональних економічних систем. На четвертій стадії спостерігається криза – втрата значимості економічної спеціалізації регіональних систем, розпад зв'язків і перехід до першої стадії наступного циклу.

На представленому рис. 2 показано лише один цикл процесу міжрегіональної інтеграції, хоча насправді еволюція інтеграційного процесу характеризується спіральним поступальним рухом. Кожний виток спіралі, починаючи від першої стадії і закінчу-

ючи четвертою, завершує існування цілої епохи в економічному розвитку держави. Причому, між однаковими стадіями розділеними у часі одним чи кількома циклами немає і не може бути повної тотожності.

Що стосується еволюції процесу міжрегіональної інтеграції в Україні, то на протязі минулого століття можна виділити наступні стадії інтеграційного циклу.

Початок 20-х рр. минулого століття – період значного спаду виробництва на українських землях, що безперечно зумовлено політичною нестабільністю через революцію, військові дії на території сучасної України. При такій економічній та політичній ситуації питання налагодження міжрегіональних зв'язків не стояло на порядку денному (етап I).

Вже у повоєнний час починає відновлюватись виробництво, що безумовно вимагає налагодження міжрегіонального обміну (етап II). Особливістю даного етапу є постійне посилення централізації управління, що зумовлює втручання у формування міжрегіональних потоків. Із самого початку існування СРСР напрямки міжрегіональних економічних зв'язків визначались директивним шляхом, причому, навіть, не в Києві, а в Москві, що не могло не позначитись на формуванні економіки України в цілому.

Стадія формування стійких міжрегіональних зв'язків (етап III) відповідає періоду створення територіально-виробничих комплексів у 70–80 рр. XX ст. Однак слід зазначити, що інтеграція в СРСР мала адміністративне наповнення, при цьому значна частина міжрегіональних економічних зв'язків були абсолютно неефективними з економічної точки зору.

На початку 90-х років відбулось падіння планової економіки в Радянському Союзі, безумовним наслідком чого стало послаблення або й руйнування господарських зв'язків. При цьому частина міжрегіональних економічних зв'язків України перетворилась на зовнішньоекономічні (VI стадія інтеграційного циклу). Це означало перехід до нового витка еволюції у розвитку міжрегіональної інтеграції. Перша його стадія, яку можна охарактеризувати як період дезінтеграції та сепаратизму, відноситься до 1993–1999 рр. Дезінтеграція внутрішнього економічного простору України особливо проявилась у переорієнтації внутрідержавних міжрегіональних економічних зв'язків на зовнішній ринок.

Однак початок нового століття характеризувався посиленням економічних зв'язків між українськими регіонами, що безперечно стало одним із чинників початку економічної стабілізації, а потім і економічного зростання у країні. Сучасний етап розвитку міжрегіональної економічної інтеграції в Україні відповідає другому етапу еволюційного циклу, який характеризується переходом від політики міжрегіональної конкуренції до посилення внутрідержавних інтеграційних тенденцій у поєднанні зі зміцненням геоекономічних позицій українських регіонів і країни в цілому.

Згідно розглянутої вище схеми циклічних змін міжрегіональних інтеграційних процесів майбутнє України пов'язане із формуванням міжрегіональних економічних систем (етап III). Отже, українська економіка «приречена» на міжрегіональну інтеграцію у недалекому майбутньому.

Література

1. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / Під ред. Р. Дяківа.– К.: Міжнародна економічна фундація, 2000.– 273 с.

2. Інтернет-глосарій – http: //glossary.ru

3. Кис ван дер Пийль. Локковская Европа? // Прогнозис.– 2006.– № 2(6) http: //journal.prognosis.ru/a/2006/08/10/92.html

4. Сорока К. О. Основи теорії систем і системного аналізу: Навчальний посібник для ВНЗ.– 2-е вид.– Х.: Тимченко, 2005.– 288 с.

5. Згуровський М. З., Панкратова Н. Д. Основи системного аналізу: Підручник.– К., 2007.– 347с.

6. Шишков Ю. В. Формирование интеграционного комплекса в Западной Европе: тенденции и противоречия.– М.: Наука, 1979.– 112 с.

7. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза / Отв. ред. академик РАН А. Г. Гранберг.– Москва: Экономика, 2000.– 435 с.

8. Ларина Н. И. Интеграция экономической политики на фоне глобализации и регионализации // Регион: экономика и социология.– 2002.– № 2.– С. 18–23.

9. The European, 3–9 October, 1996.

10. Мельников Р. М. Проблемы теории и практики государственного регулирования экономического развития регионов: Монография.– М.: Изд-во РАГС, 2006.– 383 с.

11. Амбросов В. А. Теория интеграции: обобщение интеграции экономических структур.– М.: Эслан, 1997.– 271 с.

12. Долішній М. І., Стадницький Ю. І., Загородній А. Г., Товкан О. Е. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Навчальний посібник.– Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2003.– 417 с.

Подано до редакції 06.06.2007 р.

УДК 338.27

В.А. Кучер,
канд. екон. наук,
доцент Донецького національного технічного університету

МЕТОДИКА МАРКЕТИНГОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ СПОЖИВАЦЬКИХ ПЕРЕВАГ

Аналіз споживацьких переваг завжди був ключовим етапом при реалізації маркетингових досліджень. Запропоновані механізми досліджень дають багато різних підходів до рішення даної проблеми. Одні з них ґрунтуються на експертних оцінках, інші – на сегментації ринку та опитуванні кінцевих споживачів. Проте часто різні дослідження з виявлення споживацьких переваг дають різні результати. В роботі [1, с. 92] наголошується, що необхідно використовувати більш точні механізми в рішенні питання визначення споживацьких переваг.

Виявлення споживацьких переваг є актуальною задачею для будь-яких ринків. Особливий інтерес воно представляє на ринку нерухомості. Тут є явна характерна специфіка порівняно з іншими групами товарів. Вона полягає в тому, що нерухомість є свого роду унікальним товаром: у неї немає будь-якої фіксованої ціни, як це є у інших груп товарів, і залежить вона від безлічі факторів.

Проблемі розвитку ринку нерухомості присвячено багато дослідницьких робіт. Серед основних з них можна виділити роботи Н. Васильєвої [2, с. 104; 3, с. 159], А. Іванця [4, с. 133; 5 с. 145], А. Волосецької [6, с. 108]. Також багато дослідницької інформації про стан ринку нерухомості та оцінку перспектив його розвитку знаходиться на Інтернет сайті [7]. Проте загальним недоліком вказаних робіт є невирішеність питання визначення впливу параметрів квартири на прийняття рішення про її покупку. Таким чином, розробка методичних підходів до розробки і практичної апробації такої задачі вимагає розробки нових підходів.

Ціллю статті є розробка механізму визначення значущості факторів, які впливають на споживацькі переваги при прийнятті важливих рішень щодо предмету угоди.

Ринок нерухомості можна розподілити на два типи – ринок первинного і вторинного житла. Первинне житло купують в основному люди з великим фінансовим капіталом. Ціни на первинне житло є значно більшими, ніж ціни на вторинне житло. Вони формуються в залежності від витрат на будівництво нового будинку, включаючи прибуток будівельної організації. Розвиток сегменту ринку з будівництва нового житлового фонду в Донецьку можна охарактеризувати наступним чином.

У 2006 р. об'єми робіт, виконані власними силами будівельних організацій міста, які працювали з укладених контрактаів підряду, збільшилися в порівнянні з відповідним періодом минулого року на 29,8 % і склали 273,7 *млн грн.* Ці об'єми змінювалися не пропорційно в кожному місяці. Наприклад, у червні проти травня поточного року об'єм будівництва збільшився на 25,9 %. Загальна динаміка об'ємів робіт у поточному році виглядає наступним чином (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка об'ємів будівельних робіт

Виконання об'ємів підрядних робіт власними силами будівельних організацій в розрізі внутрішньоміських районів характеризується наступними даними, які наведено в табл. 1.

Таблиця 1. Динаміка об'ємів будівельних робіт по районам Донецька, тис. грн

Район	Виконано за 2005 р.	2005 р. в % до 2004 р.
Буденівський	15042	123,7
Ворошиловський	87071	160,4
Калінінський	76247	157,2
Київський	33326	122,5
Кировський	12065	68,7
Куйбишевський	22540	88,4
Ленінський	17460	99,3
Петровський	7290	114,9
Пролетарський	2638	159,3
Всього по Донецьку	**273679**	**129,8**

В цілому у 2006 р. проти відповідного періоду попереднього року збільшилися об'єми будівництва в шости внутрішньоміських районах. Приріст на 57–60 % досягли будівельні організації Калінінського, Пролетарського і Ворошиловського районів, на 15–24 % – Петровського, Київського і Буденівського районів.

© В.А. Кучер, 2007

В той же час організації Ленінського, Куйбишевського і Кіровського районів через недостатнє фінансування і відсутність замовлень на будівництво понизили об'єми будівництва на 1–31 %.

У 2006 р. із загального числа будівельних організацій вісім не працювали, це склало 6,0 % (у 2004 р. не працювала одна організація (0,9 %). Причому, половина з них – це організації Ворошиловського району, 25 % – Калінінського, по 12,5 % – Петровського і Куйбишевського районів. Із загального числа працюючих організацій у 2006 р. сорок вісім (або 38,1 %) знизили об'єми робіт проти попереднього року. Ускладнюється фінансовий стан будівельних підприємств неплатоспроможністю багатьох замовників. В цілому по місту за 2006 р. несплачено 23,5 % виконаних за цей період об'ємів робіт. Разом з тим більша половина працюючих організацій – 78 (61,9 %) збільшили темпи будівництва.

За минулий період цього року проти відповідного періоду минулого року збільшили об'єми будівництва організації: колективної форми власності – на 43,4 %, комунальної і приватної – відповідно на 10,4 % і 5,4 %. Знизили об'єми будівництва організації державної форми власності на 4,3 %. Про це наявно свідчать діаграми, які наведені на рис. 2 і 3.

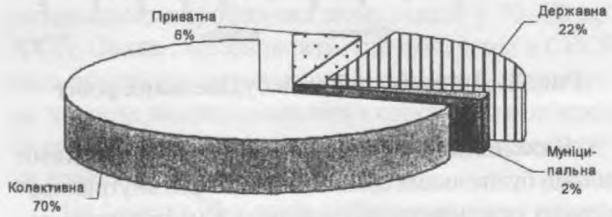


Рис. 2. Структура об'єму будівельно-монтажних робіт за формами власності у 2005 р.

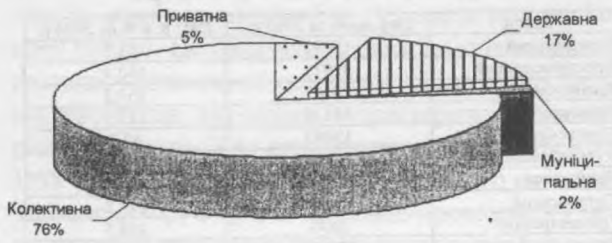


Рис. 3. Структура об'єму будівельно-монтажних робіт по формах власності у 2006 р.

Взагалі, об'єми будівельних робіт у 2006 р. проти відповідного періоду 2004 р. збільшилися (з підготовки будівельних майданчиків) – на 67,4 %, з будівництва і капремонту будівель і споруд й устаткуванню будівлі відповідно на 32,9 і 2,5 %. Питома вага цих робіт складала відповідно 5,5 %, 82,7 і 11,8 %).

У 2006 р. в місті налічувалося 40 будівельних організацій, що змінили форму власності. Це складало 29,9 % їх загальної кількості. На них доводиться 28,2 % загального об'єму підрядних робіт, які виконані власними силами. Темпи будівництва по цих організаціях у порівнянні з 2005 р. збільшилися на 20,8 %.

Але слід відзначити, що об'єми житлового фонду, що будується зараз в Донецьку, є дуже малими і не задовольняють потреби міста. Тому основним є і буде ще залишатися протягом тривалого часу ринок вторинного житла. Саме аналіз становища цього сегменту ринку є найбільш актуальним у наступний час.

Рішення задачі про визначення значущості факторів, які здійснюють найсильніший вплив при ухвалення рішення про купівлю квартири, представляється можливим на основі використання факторного аналізу даних (метод головних компонент). Його сутність полягає в наступному. З великого числа змінних, які впливають на будь-який процес (в даному випадку – це купівля квартири), вибираються найзначущіші і об'єднуються у фактори. Таким чином відбувається зниження розмірності аналізованих змінних. Математична постановка задачі про використання факторного аналізу і визначення головних компонент викладена в роботах [8, с. 296; 9, с. 268].

Для початкового аналізу були прийняті наступні статистичні дані:

1. PRICE – ціна квартири (тис. $).
2. S_OBSH – загальна площа квартири (м^2).
3. S_KOM – площа кімнат (м^2).
4. S_KUH – площа кухні (м^2).
5. RAYON – рейтинг району – змінна, яка враховує розташування квартири: 1 – якнайкраща оцінка, яку отримує квартира, що розташована в центрі міста; 10 – якнайгірша оцінка; решта оцінок – проміжні значення.
6. K__P – поверх, на якому розташована квартира (бінарна змінна, що приймає значення 0, якщо поверх крайній і 1, якщо поверх проміжний).
7. TEL – наявність телефону (бінарна змінна, яка приймає значення 0, якщо телефону немає і 1, якщо телефон у квартирі є).
8. KOMNATA – розташування кімнат. Бінарна змінна, яка приймає значення 0, якщо кімнати суміжні і 1, якщо кімнати роздільні.
9. SOSTOYAN – стан квартири – змінна, величина якої вимірювалося за п'ятибальною шкалою.
10. MATERIAL – матеріал дому (бінарна змінна, яка приймає значення 0, якщо будинок панельний і 1, якщо будинок цегляний.

Ці дані були зведені в таблицю, по рядках якої були розташовані квартири (спостереження), а по стовпцях – критерії оцінки (змінні). Статистичні дані були узяті по двокімнатних квартирах м. Донецька за станом на вересень 2005 р., які знаходи-

лися в базі агентства нерухомості «Наш Дім». На основі вказаної таблиці початкових даних була отримана кореляційна матриця, яка є початковим етапом реалізації аналізу факторного аналізу (табл. 2).

Таблиця 2. Кореляційна матриця початкових даних по квартирах

	PRICE	S_OBSH	S_KOM	S_KUH	RAYON	K__P	TEL	KOMNATA	SOSTOYAN	MATERIAL
PRICE	1	0,5345	0,3752	0,3671	-0,6650	0,1078	-0,2459	0,2094	0,3059	0,2235
S_OBSH	0,5345	1	0,6322	0,5804	-0,1847	0,0656	-0,0644	0,3812	0,1966	0,1084
S_KOM	0,3752	0,6322	1	0,3036	-0,1549	-0,0160	-0,0472	0,1935	0,1352	0,1471
S_KUH	0,3671	0,5804	0,3036	1	-0,1492	0,0555	0,0505	0,2759	0,1635	0,0910
RAYON	-0,6650	-0,1847	-0,1549	-0,1492	1	-0,0059	0,2904	-0,0427	-0,1030	-0,2307
K__P	0,1078	0,0656	-0,0160	0,0555	-0,0059	1	-0,0959	0,1004	0,0830	-0,1400
TEL	-0,2459	-0,0644	-0,0472	0,0505	0,2904	-0,0959	1	-0,0160	-0,1679	-0,0524
KOMNATA	0,2094	0,3812	0,1935	0,2759	-0,0427	0,1004	-0,0160	1	0,1000	-0,1487
SOSTOYAN	0,3059	0,1966	0,1352	0,1635	-0,1030	0,0830	-0,1679	0,1000	1	0,0399
MATERIAL	0,2235	0,1084	0,1471	0,0910	-0,2307	-0,1400	-0,0524	-0,1487	0,0399	1

На головній діагоналі кореляційної матриці стоять одиниці. Це означає, що кореляція фактора з самим собою дорівнює 1. Інші значення є коефіцієнтами кореляції між різними змінними. Наприклад, кореляція змінної PRICE зі змінною S_OBSH складає 0,5345; кореляція змінної PRICE зі змінною S_KOM складає 0,3752 і т. д.

Первинним етапом реалізації факторного аналізу є відбір найдоцільнішої кількості факторів, які слід виділити з існуючих змінних. Відзначимо, що не існує загального рішення у виборі числа факторів, проте існує декілька рекомендаційних процедур. Найпоширенішим є так званий критерій кам'янистого осипу (Scree-test). Результати реалізації даного критерію наведено на рис. 4.

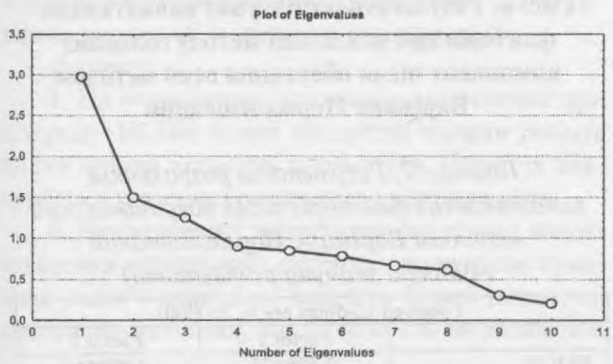


Рис. 4. Критерій кам'янистого осипу

Даний графік (рис. 4) дійсно нагадує кам'янистий осип. По осі абсцис на ньому відкладені числа, які відповідають власним значенням досліджуваних змінних, а по осі ординат – їх значення. З графіка видно, що у крапках з координатами 2 і 3 обсипання сповільнюється найбільш істотно. Згідно даному критерію це означає, що необхідно розглянути рішення в двовимірному просторі. Тому подальші обчислення здійснюватимемо для двох головних факторів.

На наступному етапі були розраховані власні значення. Результати їх обчислення наведено в табл. 3.

Таблиця 3. Результати власних значень

	Eigenval	% total Variance	Cumul. Eigenval	Cumul. %
1	2,971059	29,71059	2,971059	29,71059
2	1,491506	14,91506	4,462565	44,62565

В першому стовпці табл. 3 наведено власні значення, в другому – відсоток загальної дисперсії, який відповідає цим власним значенням. Далі, в третьому стовпці, наведено кумулятивні (накопичені) власні значення. Дані цього стовпця розраховуються як арифметична сума власних значень. В третьому стовпці наведено значення кумулятивного відсотка дисперсії.

На наступному етапі реалізації факторного аналізу були розраховані результати спільності факторів (табл. 4).

Таблиця 4. Результати розрахунку спільностей факторів

	From 1 Factor	From 2 Factors	Multiple R-Square
PRICE	0,681477	0,772217	0,654382
S_OBSH	0,672501	0,787827	0,649368
S_KOM	0,428061	0,474645	0,417065
S_KUH	0,406554	0,533522	0,367182
RAYON	0,306	0,667166	0,51796
K_P	0,014166	0,02891	0,058812
TEL	0,067534	0,335855	0,130312
KOMNATA	0,176726	0,423197	0,192274
SOSTOYAN	0,152325	0,160895	0,130744
MATERIAL	0,065713	0,278331	0,128866

Таблиця 4 є стандартним висновком результатів факторного аналізу. В першому стовпці цієї таблиці представлені спільності для вирішення, яке складається з одного головного фактора. У другому стовпці представлені результати розрахунку спільностей для двохфакторного вирішення задачі про визначення споживацьких переваг.

Надалі були отримані розраховані навантаження факторів і отримані результати реалізації методу

головних компонент. Вони відображені візуально на рисунку 5 і в таблиці 5.

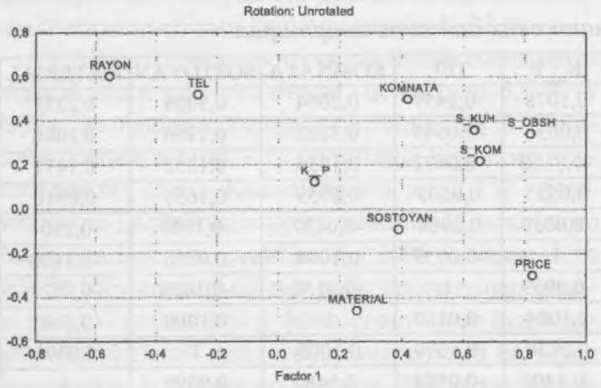


Рис. 5. Результати розрахунку навантажень факторів при реалізації методу головних компонент

Таблиця 5. Результати розрахунків навантажень факторів (виділені значущі результати)

(Marked loadings are >, 700000)		
	Factor 1	Factor 2
PRICE	**0,825516**	-0,30123
S_OBSH	**0,820061**	0,339597
S_KOM	0,654264	0,215832
S_KUH	0,637616	0,356326
RAYON	-0,55317	0,600971
K_P	0,119022	0,121423
TEL	-0,25987	0,517997
KOMNATA	0,420388	0,496458
SOSTOYAN	0,390289	-0,09257
MATERIAL	0,256346	-0,4611
Expl. Var	2,971059	1,491506
Prp. Totl	0,297106	0,149151

Розглядаючи рішення, яке представлене на графіку (рис. 4), можна побачити, що його важко проінтерпретувати. З економічної точки зору не ясно, яке значення можна додати значущим значенням отриманих результатів. Змінні PRICE і S_OBSH можна об'єднати у фактори, що характеризують поєднання площі квартири і її ціни. Другий же фактор не містить значущих результатів взагалі.

Оскільки при реалізації звичайного методу головних компонент економічно проінтерпретувати отримані результати не вдалося, то на наступному етапі вдамося до обертання осей, що є стандартною процедурою за відсутності бажаних результатів.

Всі подальші розрахунки проведено аналогічно попереднім, але після обертання осей. При цьому було використано метод Варімакс Нормалізований, оскільки він є найбільш використовуємим при реалізації обертання осей при реалізації методу головних компонент. Нова таблиця общностей тепер має наступний вигляд (табл. 6).

Таблиця 6. Результати розрахунків спільностей після обертання осей методом Варімакс Нормалізований

	From 1 Factor	From 2 Factors	Multiple R-Square
PRICE	0,238999	0,772217	0,654382
S_OBSH	0,743914	0,787827	0,649368
S_KOM	0,429835	0,474645	0,417065
S_KUH	0,525705	0,533522	0,367182
RAYON	0,008491	0,667166	0,51796
K_P	0,028135	0,02891	0,058812
TEL	0,009165	0,335855	0,130312
KOMNATA	0,399825	0,423197	0,192274
SOSTOYAN	0,067879	0,160895	0,130744
MATERIAL	0,004228	0,278331	0,128866

Нижче на рисунку 6 і в таблиці 7 представлено результати реалізації методу головних компонент після обертання осей.

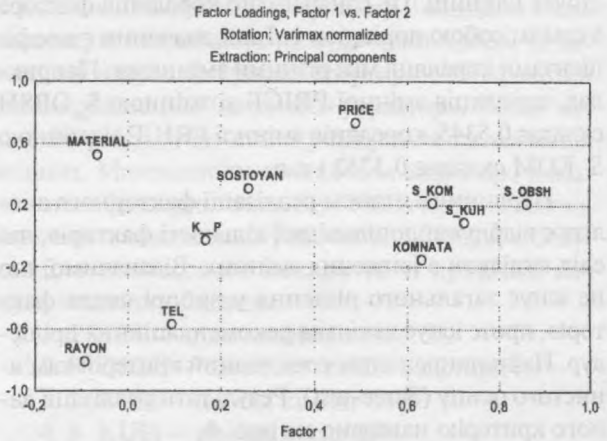


Рис. 6. Результати розрахунку навантажень факторів при реалізації методу головних компонент після обертання осей методом Варімакс Нормалізований

Таблиця 7. Результати розрахунків навантажень факторів після обертання осей методом Варімакс Нормалізований (виділені значущі результати)

(Marked loadings are >, 700000)		
	Factor 1	Factor 2
PRICE	0,488875	**0,730218**
S_OBSH	**0,862504**	0,209554
S_KOM	0,655618	0,211683
S_KUH	**0,725055**	0,088418
RAYON	-0,09215	**-0,81159**
K_P	0,167735	-0,02783
TEL	0,095735	-0,57157
KOMNATA	0,632317	-0,15288
SOSTOYAN	0,260536	0,304985
MATERIAL	-0,06502	0,523549
Expl. Var	2,456175	2,00639
Prp. Totl	0,245618	0,200639

Приведений графік (рис. 6) і значення навантажень факторів, які представлені в табл. 7, силь-

но відрізняються від отриманих раніше. Тепер знайдене рішення можна інтерпретувати з економічної точки зору.

В даному випадку видно, що першим головним фактором, який найбільш суттєво впливая на покупку квартири, є *фактор площі* квартири. Його утворюють наступні змінні: загальна площа квартири (S_OBSH) і площа кухні (S_KUH), при цьому також високу значущість має площа кімнат (S_KOM). Другий головний фактори – *територіально-ціновий*, його утворюють змінні район, в якому розташована квартира, або віддаленість квартири від центру (змінна RAYON) і ціна квартири (PRICE).

Отримані результати означають, що при купівлі квартири не всі її параметри цікавлять покупців рівнозначно. З приведених десяти змінних, які характеризують параметри квартири, істотний вплив на рішення покупця про придбання квартири мають тільки два фактори: територіально-ціновий і площа квартири. Решта змінних, наприклад, наявність телефону, стан квартири, засклений чи ні балкон й інші мають неістотне значення для покупця при придбанні квартири. Це можна пояснити тим, що ці критерії для нього не є суттєвими. Наприклад, витрати, що пов'язані з установкою у квартирі телефону, в даний час складають всього $ 200. Середній ремонт квартири також є не дуже дорогим, до того ж нові мешканці все одно, як правило, вважають за краще внести деякі зміни, які задовольнятимуть саме їх смак. Незначущість вказаних і інших змінних можна пояснити низькою величиною співвідношення їх вартості із загальною вартістю квартири, яка за останні два роки збільшилася у декілька разів.

Висновки

1. На формування споживацьких переваг при покупці тієї або іншої продукції завжди робить вплив велика кількість параметрів. Проте їх значущість в ухваленні остаточного рішення різна.

2. Встановлення значущості факторів з метою ухвалення остаточного рішення про купівлю предмета угоди є складною задачею. У разі наявності статистичних даних, що впливають на ухвалення рішення, може бути використаний факторний аналіз, як один з методів реалізації такої задачі.

3. Отримані в даній роботі результати довели ефективну можливість вибору серед усіх чинників, що формують споживацький попит на предмет угоди між продавцем, найбільш важливих, які суттєво впливають на прийняття рішення про купівлю.

4. Запропонований в даній роботі підхід до виявлення найбільш важливих факторів, які суттєво впливають на ціну предмета угоди, можна використовувати не тільки на ринку нерухомості, а й при рішенні інших задач.

Література

1. Губени Ю., Грон Я., Сватош М. Современные методы анализа среды и их использование в стратегическом менеджменте // Экономика Украины.– 1999.– № 10.– С. 90–94.

2. Васильева Н. Пережитки в прошлом // Бизнес.– 2005.– № 35 (658).– С. 103–105.

3. Васильева Н. Столичный нео Элит // Бизнес.– 2005.– № 18–19 (641–642).– С. 158–160.

4. Иванец А. На площадках брани // Бизнес.– 2005.– № 14 (637).– С. 132–133.

5. Иванец А. Сдвиг по хазе // Бизнес.– 2005.– № 16 (639).– С. 144–145.

6. Волосецкая А. Домострой // Бизнес.– 2005.– № 28 (651).– С. 107–108.

7. http: //www.domik.net

8. Berndt E. R. The practice of econometrics. Classic and contemporary. Addison-Wesley Publishing Company. Reading-Massachusetts-Menlo Parc-California, 1990.– 407 p.

9. Anderson T. W., Rubin H. Statistical inferences in factor analysis. Proc. 3 Barkeley Symp. Math. Statist. and Probab.– Univ. Calif. Press, 1996.– P. 11–50.

10. Айвазян С. А., Бухштабер В. М., Енюков И. С., Мешалкин Д. Д. Прикладная статистика. Классификация и снижение размерности.– М.: Финансы и статистика, 1989.– 351 с.

Подано до редакції 22.06.2007 р.

УДК 331.574(477.62)

Е.Б. Бойченко,
аспірантка
Інституту економіко-правових
досліджень НАН України, м. Донецьк

ОЦІНКА ПРИЧИН ЖІНОЧОГО БЕЗРОБІТТЯ В ДОНЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

Ситуація, яка формується у жіночому сегменті ринку праці, визначається, в першу чергу, двома групами показників – зайнятості і безробіття. Реальність працевлаштування жінок багато в чому залежить від стану регіональних ринків праці.

Характер кон'юнктури регіонального ринку праці, що склався, свідчить про звужений попит на жіночу робочу силу. Це призводить до серйозних негативних наслідків: скорочення можливостей для самореалізації, зниження доходів і, відповідно, збіднення сімей, з одного боку, втрата значної частини освічених і кваліфікованих кадрів, з іншого. Таким чином, жінки виявилися найбільш ураженою частиною населення. Сприяння їх адаптації до нових умов зайнятості, підвищення конкурентоспроможності на ринку праці не просто бажано, а й необхідно. Тому розв'язання цієї проблеми потребує ретельного наукового вивчення та аналізу.

Ринок праці, як один з елементів ринкової економіки, досить детально розглядається в сучасних вітчизняних дослідженнях. У працях українських вчених, таких як Е. Лібанова, О. Грішнова, Д. Богиня, А. Колот та інших, подано теоретичні, методологічні та прикладні аспекти актуальних проблем ринку праці. Зокрема, Е. Лібанова та О. Грішнова значну увагу приділяють аналізу ситуації у жіночому сегменті ринку праці України.

Метою статті є дослідження причин високого рівня жіночого безробіття на регіональному ринку праці в Донецькій області.

Результати дослідження чинників, що впливають на рівень безробіття, можна використовувати не тільки для аналізу змін на сукупному ринку праці, але і для розробки політики зайнятості (аналіз ситуації, динаміка попиту, оцінка потенційної робочої сили на ринку праці тощо); при визначенні методів і засобів формування ефективної зайнятості на регіональному ринку жіночої праці.

У даний час при розгляді питань жіночої зайнятості першорядна увага приділяється можливості мати оплачувану роботу. Це стає для жінок основним питанням, від якого залежить добробут, а часто і виживання їх сімей.

Скрутне матеріальне становище населення призводить до зростання пропозиції робочої сили, що обумовлює розширення контингенту економічно активного населення (за рахунок виходу на ринок праці пенсіонерів, учнів, студентів тощо); орієнтації населення на зростання тривалості робочого дня (переважно за рахунок збільшення масштабів вторинної зайнятості); стрімкого розвитку неформального сектора ринку праці.

Ступінь участі у трудовій діяльності, можливості працевлаштування жінок відображає рівень їх економічної активності. У 2005 р. частка жінок серед зайнятого населення України складала 46,2 % (у Донецькій області – 53,9 %). За міжнародними стандартами це досить значний показник. Високий рівень зайнятості жінок підкріплюється суспільними традиціями, що склалися, і високим рівнем освіти. Інша справа – статус цієї зайнятості та доход, який вона приносить.

На початок 2006 р. чисельність економічно активного населення Донецької області складала 2265,1 тис. осіб, зокрема жінок 1122,1 тис. осіб (49,5 %). Однак слід урахувати, що протягом останніх років відбувалося безперервне скорочення частки жінок у складі економічно активного населення. З 2001 по 2006 р. чисельність економічно активного населення області зменшилася на 143,1 тис. осіб, у т. ч. скорочення чисельності економічно активних жінок склало 49,8 тис. осіб. За рівнем економічної активності жінки суттєво відстають від чоловіків (57,8 проти 68,1 %) (рис. 1) [1; 2].

Таке зниження економічної активності жінок можна пояснити, по-перше, зменшенням попиту на жіночу робочу силу; по-друге, частина жінок, при достатньому рівні сімейних доходів, віддала перевагу виконанню сімейних обов'язків, ставши домогосподарками; по-третє, певна частка жінок вимушено залишила роботу за наявністю умов працювати у власному підсобному господарстві.

Трудова активність жінок залежить від їх віку, професійної підготовки, орієнтації на кар'єру, стану здоров'я, створення сім'ї і народження дітей і багатьох інших чинників, що впливають на економічну роль та конкурентоспроможність жінок на ринку праці.

Крім рівня економічної активності, важливою характеристикою економічного стану населення є рівень безробіття. Облік і реєстрація безробіття в

© Е.Б. Бойченко, 2007

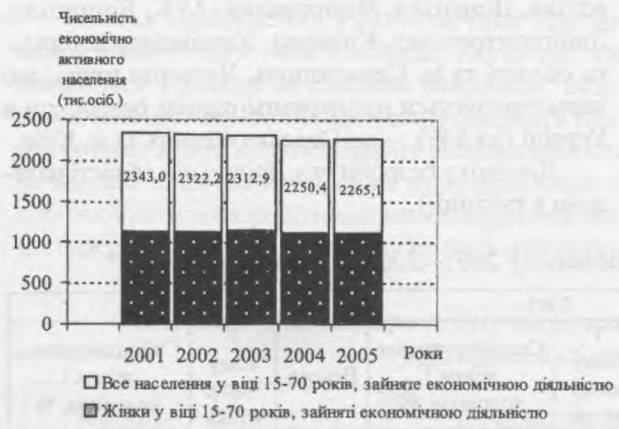


Рис. 1. Чисельність економічно активного населення Донецької області у 2001–2005 рр. (у середньому за рік)*

Україні почалися з 1992 р. У Донецькій області в 1992 р. було зареєстровано 967 безробітних, із них 839 осіб (86,8 %) складали жінки.

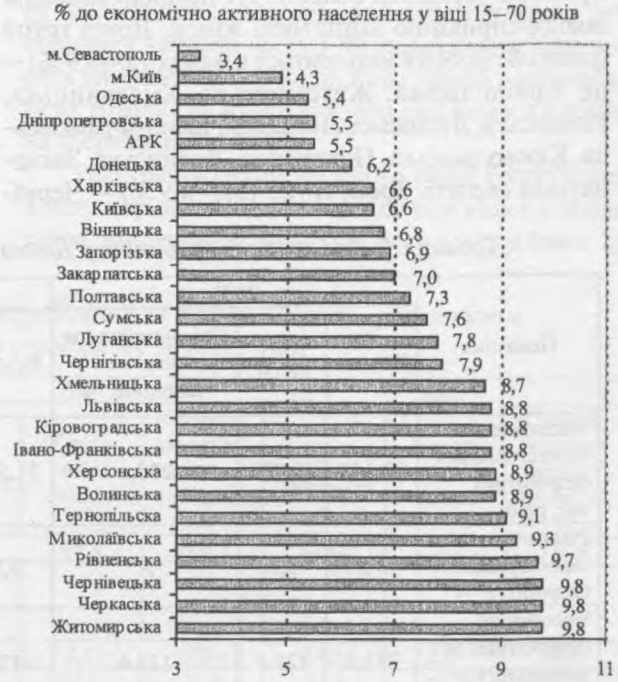
У СРСР, в умовах повної зайнятості, таке явище, як безробіття теж мало місце. У 1965 р. Президія Верховної Ради СРСР прийняла секретну постанову з питань зайнятості населення, в якій було наведено результати вибіркового обстеження статистичними органами 416 малих і середніх міст з населенням чисельністю від 10 до 100 тис. осіб. Було виявлено, що у таких містах ніде не працюючих громадян, що не навчалися, нараховувалося 791 тис. осіб, причому більше половини з них шукала роботу. У числі останніх 162 тис. були мешканцями Росії, а 124 тис. осіб – жителі України. Серед незайнятих переважали жінки. Також було встановлено, що серед тих, хто раніше працював, а це 631 тис. осіб, більше половини залишалися без роботи шість і більше років [4, с. 322].

Актуальним є питання про розміри сучасного безробіття і тенденції його зміни в Україні. За даними Державного комітету статистики України, станом на 1 січня 2006 р. загальна чисельність безробітних у країні складає 784,5 тис. осіб, рівень безробіття – 7,2 % [5]. Спостерігалася значна диференціація цього показника за регіонами, де рівень зареєстрованого безробіття коливався від 9,8 % у Житомирській області до 3,4 % у м. Севастополі.

Донецька область посідає 22 місце за рівнем безробіття (6,2 %) серед регіонів України (рис. 2).

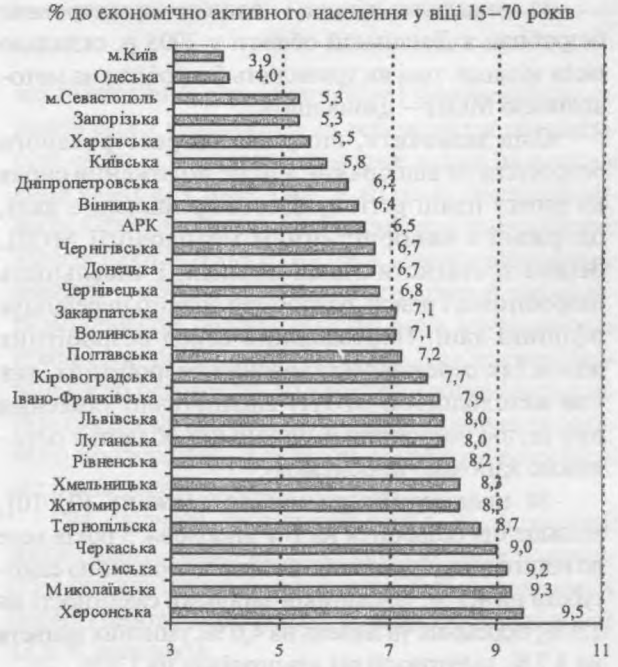
У той же час рівень жіночого безробіття у регіонах України становить 6,8 % (рис. 3).

За рівнем жіночого безробіття регіони України можна об'єднати у чотири основні групи. Перша характеризується самою напруженою ситуацією на ринку праці та найвищим рівнем жіночого безробіття (понад 9 %). Це Херсонська, Миколаївська,



Рівень безробіття в Україні складає 7,2 %

Рис. 2. Рівень безробіття населення у регіонах України у 2005 р. (у середньому за рік), визначеного за методологією МОП**



Рівень безробіття серед жінок в Україні складає 6,8 %

Рис. 3. Рівень безробіття серед жінок у регіонах України у 2005 р. (у середньому за рік), визначеного за методологією МОП**

* Розраховано за джерелами: [1; 2; 3].

** Розраховано за джерелом: [1].

Сумська, Черкаська області. Тут потрібні особливі заходи сприянню зайнятості жінок. Друга група (рівень безробіття знаходиться в межах 7,0–8,9 %) – це Тернопільська, Житомирська, Хмельницька, Рівненська, Луганська, Львівська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Полтавська, Волинська, Закарпатська області. Третя група (5,0–6,9 %) – Чернівецька, Донецька, Чернігівська, АРК, Вінницька, Дніпропетровська, Київська, Харківська, Запорізька області та м. Севастополь. Четверта група, що характеризується найнижчим рівнем безробіття в Україні (до 5 %), – це Одеська область та м. Київ.

Динаміку безробіття у Донецькій області наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Динаміка безробіття у Донецькій області у 2001–2005 рр. (на кінець року) *

Показник	2001			2003			2005		
	Всього	У тому числі жінки	Співвідношення жінок і чоловіків, %	Всього	У тому числі жінки	Співвідношення жінок і чоловіків, %	Всього	У тому числі жінки	Співвідношення жінок і чоловіків, %
Чисельність зареєстрованих безробітних, тис. осіб	72,140	50,783	237,8	71,573	51,786	261,7	52,915	38,496	266,9
Рівень зареєстрованого безробіття, %	3,8	5,5	X	3,5	5,2	X	2,7	4,2	X
Чисельність безробітних за методологією МОП, тис. осіб	241,6	128,4	113,4	183,9	95,8	108,7	140,2	75,4	116,4
Рівень безробіття за методологією МОП, %	10,3	11,3	X	8,0	8,4	X	6,2	6,7	X

* Розраховано за джерелами: [1; 2; 3; 6; 7; 8].

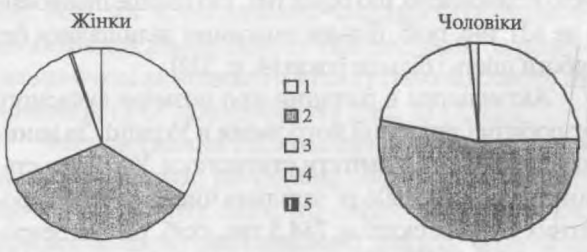
За тривалістю жіноче і чоловіче зареєстроване безробіття в Донецькій області у 2005 р. складало вісім місяців, тоді як тривалість безробіття за методологією МОП – дванадцять.

Слід зазначити, що рівень зареєстрованого безробіття не відображає дійсне положення справ на ринку праці регіону. Достовірнішими є дані, одержані з використанням методології МОП. Згідно зі статистичними даними, і чисельність безробітних, і рівень безробіття значно перевищує офіційні дані. Переважання серед безробітних жінок (як серед зареєстрованих безробітних, так і за методологією МОП) сформувало уявлення про те, що безробіття в Донецькій області є переважно жіночою проблемою.

За наслідками різних досліджень [9; 10], збільшення безробіття на 1 % впродовж 5 років веде до негативних соціальних наслідків: зростанню самогубств на 4,1 %; показників загальної смертності на 1,9 %; тюремних ув'язнень на 4,0 %; умисних вбивств на 5,7 %; смертності від алкоголізму на 1,9 %.

Високий рівень жіночого безробіття і, як наслідок, високий рівень конкуренції на ринку праці, витісняє жінок у сферу менш кваліфікованої, менш престижної і оплачуваної праці. Тому значне число жінок виявилися зосередженими у неформальному секторі економіки, де не діють закони соціального захисту населення, закони, які захищають їх від різних форм дискримінації.

За даними статистики, структура безробітних чоловіків і жінок відрізняється за основними причинами незайнятості (рис. 4).



Де: 1. Вивільнені з економічних причин (жінки – 30,5 %, чоловіки – 21,2 %).

2. Звільнені за власним бажанням (жінки – 31,5 %, чоловіки – 46,8 %).

3. Не працевлаштовані після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації (жінки – 23,3 %, чоловіки – 17,7 %).

4. Звільнені за станом здоров'я, переходом на інвалідність (жінки – 0,4 %, чоловіки – 0 %).

5. Інші причини безробіття (жінки – 4,5 %, чоловіки – 1,1 %).

Рис. 4. Розподіл безробітних з основних причин незайнятості у Донецькій області у 2005 р. (у середньому за рік)*

* Розраховано за джерелом: [1].

Частка вивільнених з економічних причин жінок вища на 9,3 %, ніж чоловіків. Частка тих, хто звільнився з роботи за власним бажанням, вища серед чоловіків на 15,3 %. Це можна пояснити тим, що чимало жінок несуть основну відповідальність за забезпечення сім'ї, а тому не можуть дозволити собі залишатися безробітними навіть короткий час, погоджуючись заради заробітку на будь-яку роботу. Звільнення за власним бажанням (у жінок цей показник нижчий на 15,3 %) наділі найчастіше носить вимушений характер, його можна розцінювати як готовність жінки знизити свої вимоги в обмін на збереження роботи.

Реєстрація більш високого рівня безробітних жінок порівняно з чоловіками пов'язана з більш тривалим періодом пошуку роботи у жінок (табл. 2).

Таблиця 2. Динаміка розподілу чисельності безробітних за тривалістю пошуку роботи у Донецькій області (у середньому за рік) *

Розподіл безробітних за тривалістю пошуку роботи	2001			2003			2005		
	Все населення	У тому числі жінки	Співвідношення жінок і чоловіків, %	Все населення	У тому числі жінки	Співвідношення жінок і чоловіків, %	Все населення	У тому числі жінки	Співвідношення жінок і чоловіків, %
Всього (тис. осіб)	241,6	128,4	113,4	183,9	95,8	108,7	140,2	75,4	116,4
у тому числі за тривалістю пошуку роботи:									
до 1 місяця	7,5	3,1	70,5	5,1	2,1	70	14,5	5,8	66,7
від 1 до 3 місяців	27,8	12,1	77,1	25,2	12,1	92,4	30,9	17,3	127,2
від 4 до 6 місяців	27,3	12,9	89,6	25,4	11,8	86,8	25,8	18,7	263,4
від 7 до 9 місяців	28,3	15,5	121,1	23,7	13,6	134,7	17,2	11,0	177,4
від 10 до 12 місяців	28,9	16,9	140,8	17,3	10,5	154,4	8,6	2,3	36,5
понад 1 рік	121,8	67,9	125,9	87,2	45,7	110,1	43,2	20,3	88,7
середня тривалість пошуку роботи, місяців	10	X	X	9	X	X	8	X	X

* Розраховано за джерелами: [1; 2; 3].

Більш низький рівень виходу зі стану безробіття для жінок пов'язаний з гіршими можливостями при працевлаштуванні, меншою конкурентоспроможністю на ринку праці. Основні параметри, за якими можна судити про адаптацію безробітних до ринку праці, це стратегія і способи пошуку нового робочого місця, участь в активних програмах (перш за все перепідготовки) і суспільних роботах.

Труднощі, які пов'язані з пошуком роботи, примушують жінок звертатися до організованих форм пошуку роботи, проходити курси професійного навчання, підвищувати кваліфікацію, міняти місце проживання, тобто ставати мобільнішими. У той самий час більший період пошуку відображає більш пасивну поведінку жінок, їх меншу активність у пошуку роботи, наявність менших стимулів для працевлаштування.

На сучасному ринку праці діє низка протилежних тенденцій, що скорочують період пошуку роботи і тривалості безробіття у зв'язку з підвищенням рівня освіти. По-перше, кваліфіковані працівники мають більший вибір: вони можуть погодитися на менш кваліфіковану роботу як тимчасову, тоді як некваліфіковані не можуть розраховувати на роботу, що потребує вищого рівня освіти. По-друге, в умовах підвищення рівня безробіття і зростаючої конкуренції серед працівників за робочі місця підприємства часто підвищують стандарти найму, висуваючи вищі вимоги, у тому числі й до рівня освіти кандидатів. Отже, високоосвічені громадяни мають більше шансів здобути роботу. По-третє, високоосвічені працівники – мобільніші й використовують більш ефективні способи пошуку роботи; вони менш схильні припиняти пошук роботи, тоді як низькокваліфіковані часто переходять до категорії економічно неактивного населення. Всі ці тенденції визначають обернено пропорційну залежність тривалості безробіття від рівня освіти людини [11, с. 4].

Як свідчить статистика (табл. 3), безробітні жінки мають більш високий рівень освіти порівняно з безробітними чоловіками: 30 % жінок мають повну і базову вищу освіту, тоді як цю ж освіту має 18,6 % чоловіків.

Продовжує скорочуватись кількість незайнятих осіб працездатного віку, які припинили пошуки роботи, тому що втратили надію її знайти (зневірені). Порівняно з 2003 р. у 2005 р. ця категорія осіб скоротилася майже на чверть (24,2 %) та становила 12,8 тис. осіб, зокрема серед жінок за аналізований період цей показник скоротився на 27,2 %.

Таблиця 3. Рівень безробіття населення Донецької області (за методологією МОП) за освітою та статтю у 2005 р. (у середньому за рік) (% до кількості економічно активного населення відповідної освіти та статі)*

Населення	Всього	У тому числі за рівнем освіти				
		повна вища	базова вища	неповна вища	повна загальна	базова загальна
Все населення	6,2	3,5	21,5	6,2	7,2	6,8
Жінки	6,7	3,2	26,8	6,4	8,3	10,6
Чоловіки	5,7	3,9	14,7	6,0	6,4	4,7

* Розраховано за джерелом: [1].

Аналіз безробіття за віковими групами населення свідчить про те, що найгостріше ця проблема постає перед молоддю, яка порівняно з іншими віковими групами є найменш конкурентоспроможною на ринку праці. Найвищий рівень безробіття спостерігався серед молоді у віці 15–24 роки, а найнижчий – серед осіб пенсійного віку (табл. 4).

Таблиця 4. Рівень безробіття населення Донецької області (за методологією МОП) за віковими групами та статтю у 2005 р. (у середньому за рік) (% до кількості економічно активного населення відповідної вікової групи)*

Населення	Всього	У тому числі за віковими групами, років							Працездатного віку
		15–24	25–29	30–34	35–39	40–49	50–59	60–70	
Все населення	6,2	15,1	6,8	4,8	7,8	3,7	3,8	1,0	6,6
Жінки	6,7	20,0	6,7	5,1	5,5	4,8	4,3	0,7	7,3
Чоловіки	5,7	11,4	6,9	4,6	10,0	2,4	3,2	1,2	5,8

* Розраховано за джерелом: [1].

Особливу стурбованість викликає положення молодих жінок на ринку праці, у тому числі тих, хто шукає перше місце роботи. На жінок цієї вікової групи покладається подвійне і навіть потрійне навантаження, яке пов'язане з набуттям освіти, професійної кваліфікації, а також виконанням репродуктивної функції.

Специфіка молодіжного ринку праці полягає у тому, що відсутність будь-якого досвіду роботи, недостатній рівень професіоналізму та слабкі можливості реалізації на практиці одержаних у вищих і середніх професійних закладах знань, надання переваги при працевлаштуванні більш досвідченим та кваліфікованим працівникам знижують шанси працевлаштування молоді після закінчення навчання. Це робить їх менш конкурентоспроможними. Також на ситуацію робить вплив і відмова від централізованого розподілу випускників вищих і середніх спеціальних установ. Молодь вимушена працевлаштовуватися самостійно. Крім того, значна кількість роботодавців надають перевагу спеціалістам, які мають стаж практичної роботи.

До «групи ризику» (тобто тих, для кого імовірність стати і надовго залишитися безробітними є особливо високою) входять молоді жінки з малолітніми дітьми, яких працедавці не бажають приймати на роботу. Повернення у сферу зайнятості для цієї категорії жінок становить великі проблеми. Проте слід зауважити, що особливу увагу необхідно зосередити на проблемі зайнятості молоді, адже це майбутнє нашої країни.

Висновки. Високий рівень жіночого безробіття, характерний для всіх областей України, є наслідком недостатнього динамічного розвитку економіки, невисокої мобільності робочої сили та загальної негнучкості ринку праці. Він змушує жінок погоджуватися на будь-які умови праці, на роботу у неформальному секторі економіки, що і використовується працедавцями.

Враховуючи, що довгострокове безробіття призводить до великих втрат у людському капіталі, знижує рівень життя безробітного і його сім'ї, можна зробити висновок, що хоча безробіття за масштабами рівною мірою зачіпає чоловіків і жінок, наслідки виявляються для них різними. Жіноче безробіття, через свою довгостроковість, є одним з механізмів виштовхування жінок з ринку праці. Безробітні, вони виявляються більш проблемною групою, оскільки втрата роботи для них пов'язана з меншою імовірністю вийти зі стану безробіття в порівнянні з чоловіками.

Жіноче безробіття в даний час локалізується і загострюється стосовно, так званих, слабозахищених груп жінок: самотніх і багатодітних, таких, що виховують дітей дошкільного віку і дітей-інвалідів.

Основними заходами щодо забезпечення ефективної зайнятості жінок можуть бути:

проведення активної політики зайнятості, направленої на сприяння зменшення структурних

перекосів на ринку праці у результаті підвищення трудової мобільності працівників, їх професійної адаптації до заявленого попиту і підтримки трудової міграції у міста зі сприятливою кон'юнктурою. Підвищення трудової мобільності стає важливим засобом запобігання безробіття на ринку праці;

навчання професіям, конкурентоспроможним на ринку праці, розширення системи профорієнтаційних послуг безробітним, підтримка активної позиції безробітного в пошуку роботи, громадські роботи, вторинна зайнятість;

система мотиваційної мобільності, яка б стимулювала прагнення безробітних (особливо з категорії зневірених у пошуках роботи) до отримання додаткової освіти, перекваліфікації, підвищення рівня кваліфікації. Підставою для такої системи можуть стати підприємства, де активно впроваджується інноваційна політика, що супроводжується змінами в організаційно-технологічній структурі, що вимагає динаміки зростання професійного і кваліфікаційного рівня працівників, зайнятих на них. Без провідної ролі підприємств у перепідготовці промислово-виробничого персоналу досягнення збалансованості попиту і пропозиції робочої сили неможливе;

важливим стимулом збалансованості попиту на працю і пропозицію може стати податково-кредитна політика держави. Стимулювання створення нових конкурентоспроможних робочих місць повинне включати в себе не тільки пільги в оподаткуванні, але й пільговий режим довгострокового кредитування інноваційної діяльності підприємств;

досягнення раціональної структури зайнятості за рахунок розвитку малого та середнього бізнесу, здатного більш гнучко пристосовуватися до змін економічної кон'юнктури, залучення найбільш соціально вразливих категорій населення, у тому числі жінок;

сприяння держави розвитку малого підприємництва, яке у розвинених країнах поглинає майже половину зайнятого населення, виступає суттєвим інструментом пом'якшення кризи економіки та запобігання безробіттю. Завдяки розвитку малого підприємництва розширюється сфера застосування праці та відбувається формування ефективної системи зайнятості, яка буде у змозі враховувати стан розвитку трудового потенціалу.

Література

1. Державний комітет статистики України. Економічна активність населення Донецької області у 2005 році / Головне управління статистики у Донецькій області.– Донецьк, 2006.– 107 с.

2. Державний комітет статистики України. Економічна активність населення Донецької області у 2001–2002 роках / Головне управління статистики у Донецькій області.– Донецьк, 2003.– 79 с.

3. Державний комітет статистики України. Економічна активність населення Донецької області у 2002–2003 роках / Головне управління статистики у Донецькій області.– Донецьк, 2004.– 86 с.

4. Селезнев А. З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России.– М.: Юристъ, 1999.– 384 с.

5. Основні показники ринку праці (2000–2006 рр.) // http: // www.ukrstat.gov.ua 27.04.2007

6. Державний комітет статистики України. Праця Донецької області 2005: Статистичний збірник / Головне управління статистики у Донецькій області.– Донецьк, 2006.– 270 с.

7. Державний комітет статистики України. Праця у Донецької області у 2003 році: Статистичний збірник / Головне управління статистики у Донецькій області.– Донецьк, 2004.– 233 с.

8. Державний комітет статистики України. Праця у Донецької області у 2002 році: Статистичний збірник / Головне управління статистики у Донецькій області.– Донецьк, 2003.– 123 с.

9. Каравацкая О. Н. Открытый рынок труда Донецкой области // Менеджер.– 2000.– № 3(10).– С. 55–59.

10. Социальный менеджмент: Учебник для вузов // С. Д. Ильенкова, В. Н. Журавлева, Л. Д. Козилова и др.; Под ред. С. Д. Ильенковой.– М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.– 271 с.

11. Грішнова О. Вплив рівня освіти на зайнятість: теоретичний та емпіричний аналіз // Україна: аспекти праці.– 2001.– № 6.– С. 3–11.

Подано до редакції 15.05.2007 р.

УДК 332.122:330.341.1

В.М. Дзонь,
соискатель
Луганского филиала Института
экономико-правовых исследований
НАН Украины

СУЩНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА И ЕГО РОЛЬ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Современная наука характеризует экономическую систему государства как совокупность принципов, правил, законодательно закрепленных норм и нормативов, определяющих форму и содержание основных экономических отношений, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления конечного продукта.

Процесс производства является основным звеном в системе экономических отношений. Необходимость постоянного развития экономики Украины обусловливает осуществление воспроизводственного процесса в соответствии с территориальным разделением труда. Объясняется это существующим территориально-хозяйственным устройством экономической системы страны.

Вышеотмеченное свидетельствует о повышении роли экономики регионов в межгосударственном и межрегиональном обмене и потреблении продуктов, реализации потенциальных возможностей производства.

Теоретическим и практическим вопросам определения сущности понятия «производственный потенциал региона» и методам его оценки посвящены работы многих отечественных и зарубежных ученых-экономистов [1; 3; 6; 7; 8; 10; 12].

Существуют различные толкования сущности понятий ряда «потенциалов» («экономический потенциал», «производственный потенциал предприятия», производственный потенциал региона» и т. д.).

Зачастую понятия экономический, производственный, социально-экономический потенциалы рассматриваются как синонимы, что негативно отражается на принятии правильных управленческих решений в области эффективного использования производственного потенциала регионов.

Поэтому целью исследования является обобщение, углубление и обоснование сущности понятия «производственный потенциал региона», отвечающего рыночным условиям хозяйствования.

В экономической литературе высказываются различные точки зрения по данному вопросу. Под понятием «потенциал» ученые подразумевают имеющиеся средства, запасы и источники, которые могут быть использованы для достижения определенной цели, решения какой-либо задачи, а также возможности отдельного лица, общества, отрасли, государства [1, с. 12–13].

Что касается сущности понятия «экономический потенциал», то, например, в «Экономической энциклопедии» [2, с. 532–533] под ним понимается совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную и сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозки грузов, оказывать услуги населению в определенный исторический момент.

Другие ученые, не вдаваясь в суть рассматриваемого понятия, экономический потенциал регионов характеризуют такими показателями, как численность населения, объемы промышленного производства, производства товаров народного потребления, сельскохозяйственной продукции, капиталовложений, экспорта, прямых иностранных инвестиций [3, с. 5].

Исследуя проблематику оценки инвестиционной привлекательности региона, ученые предлагают такую классификацию потенциалов региона: экономический, природно-ресурсный, трудовой, инфраструктурный. Экономический потенциал они рекомендуют определять через объемы валовой добавленной стоимости (ВДС) в расчете на душу населения, природно-ресурсный потенциал – как экономическую оценку минеральных, земельных, лесных и рекреационных ресурсов. Также высказывается мнение, что трудовой потенциал можно оценить по наличию трудовых ресурсов (в расчете на один кв. км), образовательно-квалификационному уровню трудовых ресурсов (в расчете на 10 тыс. чел. экономически активного населения), стоимости рабочей силы (среднемесячная номинальная зарплата работников).

И, наконец, инфраструктурный потенциал предлагается оценивать по плотности автомобильных и железных дорог, емкости АТС; стоимости основных средств производства, распределения электроэнергии, газа, воды (на душу населения) [4, с. 33–34].

В «Экономическом словаре-справочнике» [5, с. 155] экономический потенциал представлен как совокупная мощность производительных сил стра-

© В.М. Дзонь, 2007

ны, т. е. основных производственных фондов, сырьевых и трудовых ресурсов.

Однако ученые-экономисты больше внимания уделяют трактовке понятий «производственный потенциал» региона, предприятия и «производственная мощность» предприятия.

Например, авторы монографии «Проблемы теории и практики развития городской хозяйственной системы» [6, с. 155–158] в понятие производственного потенциала включают ресурсы производства, количественные и качественные их параметры, определяющие максимальные возможности общества по производству материальных благ в каждый данный момент времени. Необходимо отметить, что понятие потенциал в одном случае отождествляется с используемыми ресурсами производства, в другом – рассматриваются конкретные ресурсы, не отражая сути самого определения.

В монографии «Экономические аспекты производственного потенциала. Теория и практика» Н. И. Иванов отмечает, что производственный потенциал «отражает максимальную способность сферы материального производства к выполнению работ на основе сбалансированного и гармоничного развития всех его элементов, полного и наилучшего использования всех видов ресурсов» [7, с. 15].

В монографии «Размещение производительных сил» А. Н. Алымов, Ф. Д. Заставный, А. Н. Федорищева, в отличие от производственной мощности, которая, по их мнению, характеризует один из элементов производства – орудия труда, под производственным потенциалом понимают взаимодействие целого ряда элементов, определяющих его органическое строение. Понятие «производственный потенциал», на их взгляд, носит преимущественно территориальный характер и распространяется на совокупность производств, расположенных на определенной территории (район, область, экономический район, крупный регион) [8, с. 53–54].

Вышеприведенная формулировка понятия «производственный потенциал» позволила авторам представить его структуру: промышленный, строительный, сельскохозяйственный и научно-технический виды потенциалов. И далее – ранжировать его на уровне страны, крупного региона, экономического района, области, района, населенного пункта.

Возможности разделения производственного потенциала на ряд структурных составляющих обусловлены специализацией трудовых ресурсов, особенностями используемых орудий труда, сырья и материалов, а также конечной продукции, производимой в каждой из отраслей [Там же, с. 56].

Следовательно, для каждой отрасли свойственна тенденция размещаться на такой территории, где имеются наиболее благоприятные условия для развития. Естественной основой общественного разделения труда является территория, обусловленная взаимодействием сил природы и общества. Исходным пунктом расширения производства служит постоянный рост потребностей. Рост общественного производства может быть обеспечен за счет максимального вовлечения в производство всех наличных резервов, независимо от того – это запасы недр, рабочая сила, средства производства или экономические рычаги управления, т. е. полного использования производственного потенциала [9, с. 118–119].

Что касается понятия «производственный потенциал предприятия» – то «це складна, організована, динамічна система, яка формується з множини елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії і виконують різні функції у процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості і в терміни, визначені ринком» [10, с. 50].

В современном экономическом словаре под ред. Б. Райзберга приводится две трактовки сущности понятия «производственный потенциал». Первая — это реальный объем продукции, который возможно произвести при полном использовании имеющихся ресурсов. Вторая – имеющиеся и потенциальные возможности производства, наличие факторов производства, обеспеченность его определяющими видами ресурсов [11, с. 260–261].

Понятие «производственный потенциал» характеризуется также как совокупность ресурсов производства, количественных и качественных их параметров, которые определяют максимальные возможности общества по производству материальных благ [12, с. 19–20].

В англо-русском экономическом толковом словаре потенциальный объем производства (Potential output) характеризуется как объем продукции, который экономика в состоянии произвести при имеющихся в наличии рабочей силы, капитала, технологии. И далее отмечается, что для экономики в целом потенциальный объем производства не обязательно представляет собой сумму выпущенной всеми компаниями продукции. До тех пор, пока хотя бы одна фирма может позволить иметь сверхзатраты на топливо и неквалифицированную рабочую силу, одновременное расширение производства всех компаний невозможно. В любом случае многие компании имеют дополнительные мощности, подходящие только для производства товаров особого вида, поэтому общий потенциальный объем выпуска зависит от структуры дополнительного спроса [13, с. 566].

Выводы. Таким образом, анализ приведенных формулировок рассматриваемых понятий свидетельствует, что в экономической литературе для ха-

рактеристики потенциала* используются различные его категории: экономический, научно-технический, производственный, социально-экономический, инфраструктурный, потенциал (емкость) различных рынков (товаров и услуг, труда и др.).

Поэтому для теории и практики важное значение имеет научно-обоснованное четкое толкование понятий экономический и производственный потенциал.

Автор настоящей статьи, применительно к рыночным условиям хозяйствования, предлагает две формулировки понятия экономический потенциал: с точки зрения макроэкономики и на мезоуровне.

В первом случае, экономический потенциал следует рассматривать как обобщающую категорию способности конкретного субъекта экономических отношений (государство, регион, предприятие) производить востребованную рынком конечную продукцию или предоставлять различные виды услуг и на этой основе обеспечивать социально-экономическое развитие территорий и населения.

Во втором случае, экономический потенциал региона предлагается рассматривать как совокупность природных ресурсов, производственного, трудового, научно-технического потенциалов, потенциала непроизводственной сферы и накопленного на конкретной территории богатства региональной громады.

Что касается сущности понятия «производственный потенциал региона», то автор настоящей статьи разделяет точку зрения ученых-экономистов А. Н. Алымова, Ф. Д. Заставного и А. Н. Федорищевой в части территориального характера этого вида потенциала (на уровне района, области, экономического района, крупного региона).

В настоящей статье производственный потенциал рассматривается на уровне крупного региона, каким является Луганская область.

Учитывая особенности рыночных условий хозяйствования, под производственным потенциалом региона предлагается понимать совокупность промышленного, строительного, сельскохозяйственного, научно-технического, инфраструктурного и инновационно-инвестиционного потенциалов территории, накопленного богатства региональной громады, эффективное использование которых обеспечивает производство и реализацию востребованного рынком общественно-необходимого продукта высокого качества и отвечающего рыночной структуре спроса.

Результаты проведенного исследования и предложенные формулировки понятий экономический и производственный потенциалы региона позволят научно обосновать предложения по повышению эффективности их использования.

Литература

1. Современный производственный потенциал региона / Под общ. ред. В. Н. Гончарова.– Киев: Техника, 1997.– 123 с.

2. Экономическая энциклопедия / Под ред. А. М. Румянцева.– М.: «Советская энциклопедия», 1980.– Т. 4.– 672 с.

3. Коломойцев В. Е. Економічний потенціал регіонів України.– Луганськ: СНУ, 1997.– 27 с.

4. Бутко Н., Зеленский С., Акименко Е. Современная проблематика оценки инвестиционной привлекательности региона // Экономика Украины.– 2005.– № 11.– С. 30–37.

5. Середа В. С., Кушин М. А., Светлицкий И. С. Экономический словарь-справочник.– Минск: Народная асвета, 1989.– 239 с.

6. Проблемы теории и практики развития городской хозяйственной системы: Монография / Богачев С. В., Мельникова М. В., Лукьянченко А. А. и др. / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований.– Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006.– 381 с.

7. Иванов Н. И. Экономические аспекты производственного потенциала. Теория и практика.– Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000.– 420 с.

8. Алымов А. Н., Заставный Ф. Д., Федорищева А. Н. Размещение производительных сил.– К.: Наук. думка, 1978.– 287 с.

9. Саенко Г. В., Папаика А. А. Организационные условия развития распределительной экономической системы региона.– Луганск: ЛГПУ им. Тараса Шевченко, 2000.– 232 с.

10. Ішук С. О. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств // Регіональна економіка.– 2005.– № 3.– С. 48–56.

11. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь.– М.: ИНФРА-М, 1997.– 496 с.

12. Авдеенко В. Н., Котлов В. А. Производственный потенциал промышленного предприятия.– М.: Экономика, 1989.– 240 с.

13. Джон Блэк. Экономика: Толковый словарь. Англо-русский.– М.: ИНФРА-М, Изд-во «Весь Мир», 2000.– 840 с.

Представлена в редакцию 20.07.2007 г.

* происходит от латинского слова potentia и трактуется как сила, мощь.

УДК [330.341.1:330.322](477.53)

С.М. Марчишинець,
аспірант
Полтавського університету
споживчої кооперації України

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА ПОЛТАВСЬКОГО РЕГІОНУ

Радикальні перетворення в економіці, структурна перебудова промисловості України направлені на подолання технічної відсталості багатьох галузей матеріального виробництва. Прискорення розвитку наукоємних і високотехнологічних галузей, створення нових конкурентоздатних виробництв можливі тільки за умови проведення державою активної інноваційно-інвестиційної політики. Такі перетворення для нашої країни, як показує вже багаторічний досвід і, на жаль, відсутність позитивних результатів, потрібно здійснювати не стільки на основі монетариської, як шляхом української інноваційної теорії. «Українська» – це національна ідея відродження, патріотичність і в тому числі по відношенню до вітчизняного виробника, його продукції; «інноваційна» – це науково-технічна активність, це проведення державної інноваційної політики на загальнодержавному і регіональному рівнях, які направлені на впровадження нових науково-технічних розробок, відродження конкурентоспроможного вітчизняного виробництва.

Інноваційна-інвестиційна політика – складний і завжди не позбавлений ризику процес, хід якого позначається багатьма початковими передумовами: технічними, фінансовими, економічними, соціальними, які визначають економічний потенціал Полтавського регіону. Конкурентні переваги регіону формуються на базі наявного територіального потенціалу розвитку (з урахуванням факторів спеціалізації), сприятливого інституційного середовища діяльності відповідно до визначених стратегічних цілей і пріоритетних напрямів розвитку (на рівні держави, окремого регіону), умов попиту, відповідної інфраструктури розвитку (соціальної, виробничої, наукової, адміністративної, інформаційної тощо), допоміжних галузей. Базовими конкурентними перевагами регіону є наявність кваліфікованої робочої сили, незадіяних потужностей, різноаспектних брендів. Визначальною умовою розвитку регіону та піднесення його конкурентоспроможності є створення привабливого підприємницького середовища у промисловому секторі Полтавського регіону.

Метою статті є аналіз складових інноваційно-інвестиційного потенціалу промисловості Полтавщини з подальшим визначенням шляхів його підвищення в даному регіональному секторі економіки.

Характеризуючи складові іннвоаційно-інвестиційного потенціалу промислового сектора Полтавського регіону, проаналізуємо територіальний потенціал регіону, який визначається вигідним геоекономічним положенням відносно індустріального Придніпров'я й Донбасу, розміщенням між двома найбільшими промисловими центрами України – Києвом і Харковом, значним природо-ресурсним, виробничим, трудоресурсним, науково-технічним потенціалом, а також інвестиційною привабливістю регіону. Територія області є комфортною для життєдіяльності населення, розвитку сільського та рекреаційного господарства.

До природних конкурентних переваг регіону слід віднести наявність та доступність сировинних ресурсів. Мінерально-сировинна база області включає 300 виявлених і розвіданих родовищ. Особливо велике значення мають поклади природного газу (перше місце в Україні за запасами та видобутком), нафти (20 *млн* т), залізної руди (4,3 *млрд* т), будівельного каменю та мінеральних вод (близько 20 джерел). Важливим сировинним резервом господарства є вторинні ресурси (щорічна кількість постійно зростає, у 2005 р. становила 4,2 *млн* т, що майже у 2 рази більше проти 2000 р.), рівень використання яких значно нижчий, ніж у цілому в Україні [1].

Економіка Полтавщини, як складова економіки України, є досить вагомою її частиною. У розрахунку на одного мешканця область входить у першу п'ятірку регіонів України [2].

Європейська інтеграція України, яка проголошена у Стратегії економічного та соціального розвитку держави на 2004–2015 роки, передбачає перехід економіки на інноваційну модель розвитку. Програма інноваційного та науково-технічного розвитку Полтавської області (далі – Програма) розроблена на період до 2008 р. у відповідності до Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм соціального і економічного розвитку України» і є складовою Стратегії соціально-економічного розвитку Полтавської області до 2015 року. Програма окреслює наявний економічний, інноваційний та

© С.М. Марчишинець, 2007

науково-технічний потенціал області, передбачає визначення цілей і завдань, проблем і механізмів їх розв'язання, дій місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, спрямованих на реалізацію визначених заходів.

Полтавщина за структурою господарства відноситься до індустріально-аграрних регіонів України. У валовій доданій вартості переважають промислове та сільське виробництво, транспорт і зв'язок, будівництво, оптова та роздрібна торгівля, на які припадає понад 80 % загального обсягу. Промисловий потенціал області представлений майже 300 великими підприємствами і має розгалужену галузеву структуру.

Транспортна інфраструктура регіону характеризується розвинутою мережею залізничних і автомобільних доріг, наявністю аеропорту, можливістю здійснювати вантажні перевезення по Дніпру (Кременчуцький річковий порт).

Високий рівень науково-технічного потенціалу Полтавської області визначається насамперед наявною мережею організацій і підприємств, що виконують наукові й науково-технічні роботи, відомими науковими школами, розвинутою системою підготовки фахівців вищої кваліфікації. У регіоні, на відміну від багатьох інших регіонів країни, під час скорочення попиту на інноваційні види діяльності кількість організацій, що виконують наукові та науково-технічні роботи, не лише збереглася, а й збільшилася (з 24 організацій у 1990 р. до 32 у 2005 р.) (табл. 1) [3]. У регіоні організаційно представлені всі чотири сектори науки: академічний, галузевий, заводський та сектор вищої освіти.

Таблиця 1. Кількість організацій (підприємств), що виконували наукові та науково-технічні роботи

Показники	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Всього	24	27	28	26	27	29	26	32
Самостійні науково-дослідні організації	4	1	7	7	7	7	7	18
Самостійні конструкторські організації	5	2	3	1	1	1	1	6
Вищі навчальні заклади	5	6	6	6	6	6	7	7
Дослідні заводи, які не випускають продукцію на внутрішній ринок	–	–	1	1	1	–	–	1
Науково-дослідні та проектно-конструкторські підрозділи на промислових підприємствах	4	5	5	5	5	4	2	2
Інші самостійні організації	6	3	6	6	7	11	9	8

Наукові кадри є найважливішою складовою науково-технічного потенціалу регіону. За досліджуваний період для регіону, як і для країни в цілому, характерною була тенденція скорочення загальної чисельності спеціалістів, котрі виконують науково-дослідницькі роботи (з 1995 р. до 2005 р. на 51,6 %) та їх переорієнтація на інші види діяльності. У різних галузях економіки на кінець 2005 р. працювало 182 докторів наук і 1387 кандидатів наук.

Починаючи з 2000 р., пожвавлення економічної діяльності в регіоні привело до формування стійкої тенденції поступового збільшення обсягів виконаних науково-технічних робіт, який у 2005 р. становив 37,4 *млн грн* і збільшився протягом року на 12,2 *млн грн* (у фактичних цінах) (табл. 2) [3, с. 372].

У загальному обсязі виконаних наукових і науково-технічних робіт поступово змінюється роль наукових секторів, а саме: залишається значною питома вага галузевого сектора, збільшується роль академічного та вузівського секторів відповідно до їх нагромадженого кадрового потенціалу. Значним центром науково-технічної діяльності є м. Полтава, де у 2005 р. здійснювалося 66 % загального обсягу робіт.

Аналіз фінансування наукових і науково-технічних робіт у Полтавській області свідчить, що за умов позитивної динаміки зміни узагальненого показника фінансування протягом досліджуваного періоду основним джерелом фінансування у 2005 р. залишаються власні кошти підприємств (48,2 %), кошти Держбюджету (27,2 %) і кошти вітчизняних замовників (14,5 %) (табл. 3) [3, с. 373].

Незначну питому вагу становлять кошти місцевих бюджетів, позабюджетних фондів, кошти замовників іноземних держав. Ці тенденції поки що не віддзеркалюють стійких позитивних інституційних змін у регіональному господарському комплексі. Сформований у результаті процесів роздержавлення і приватизації недержавний сектор господарства поки що не бере активної участі у формуванні й фінансуванні інноваційного замовлення, хоча має у розпорядженні потужний виробничий потенціал, який, безперечно, потребує оновлення, реконструкції та модернізації. Стратегічно важливим для активізації наукової та науково-технічної діяльності у регіоні є активізація міжрегіонального співробітництва й зацікавлення іноземних замовників.

Міцною основою відтворювальних процесів у регіональній соціально-економічній системі виступає

Таблиця. 2. Динаміка обсягів виконаних наукових і науково-технічних робіт підприємствами й організаціями Полтавської області за 1995–2005 рр.

Види робіт	1995 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт (у фактичних цінах), тис. *грн*,	749	15241,4	18202,2	16456,0	20393,1	25281,3	37387,0
у тому числі науково-технічні розробки, тис. *грн*	510	53	9221,6	7486,4	8218,2	11693,3	23989,5
Структура виконаних, науково-технічних робіт, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
із них фундаментальні	0	9,5	8,8	11,5	9,0	9,5	10,25
прикладні дослідження	7	21,8	5,6	8,2	19,7	16,9	16,35
науково-технічні розробки	69,1	33,1	50,7	45,5	40,3	46,3	64,16
науково-технічні послуги	3,2	35,6	34,9	34,8	31,0	27,3	9,23

Таблиця 3. Динаміка обсягу фінансування наукових і науково-технічних робіт за джерелами фінансування

(у фактичних цінах, тис. грн)

Джерела фінансування	1995 р.	2000 р.	2001 р.	20002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Всього	8673,4	16386,9	18753,9	24012,7	20994,9	27030,3	42210,3
у відсотках							
Всього, у тому числі	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
за рахунок Держбюджету	31,7	28,3	26,3	20,8	30,7	28,9	27,2
місцевих бюджетів	–	–	–	1,5	0,9	0,7	0,77
позабюджетних фондів	1,2	1,9	–	0,1	0,1	0,2	0,26
власних коштів	34,4	22,8	63,3	64,5	47,0	36,7	48,19
коштів замовників вітчизняних іноземних держав	28,2 2,1	30,7 16,1	3,9 0,9	9,6 0,5	16,2 0,2	17,6 4,6	14,51 7,3
інших джерел	2,3	0,1	5,6	3,1	4,9	11,3	1,77

її виробничий потенціал. На кінець 2005 р. у структурі основних засобів за видами економічної діяльності та формами власності в Україні питома вага Полтавської області становила 4,5 %, їх первісна вартість сягала 56477,5 *млн грн*. У структурі основних засобів регіону за видами економічної діяльності на сільське господарство припадало 6,1 %, на промисловість – 50,4 % (у т. ч. добувна – 13,3 %, обробна – 32,8 %), виробництво та розподілення електроенергії, газу, води – 7,0 %, на транспорт і зв'язок – 11,8 % [4].

Сучасні масштаби та динаміка оновлення основних засобів є недостатніми для розв'язання проблеми їх подальшого старіння. Разом із тим поступове підвищення темпів оновлення основних засобів створює передумови зниження частки застарілого обладнання й устаткування, зменшення ресурсомісткості регіонального продукту в цілому. У 2005 р. ступінь зносу основних засобів становив 60,2 %, з них у промисловості – 69,1 %, сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві – 40,1 %, у будівництві – 62,9 %.

Людський потенціал є найважливішим чинником реформування держави та суспільства, його динаміка й розвиток виступає важливою характеристикою соціально-економічних перетворень у країні та її регіонах. Підприємства продовжують обмежувати процес вивільнення робочої сили для того, щоб зберегти найбільш кваліфіковану її частину. В 2005 р. у режимі неповного робочого дня (тижня) у промисловості області працювало 12,2 % усієї чисельності працівників (або на 10,8 процентних пунктів менше, ніж у 2001 р.), причому максимальний показник був характерний для галузі виробництва шкіри та шкіряного взуття (43,8 %), хімічної і нафтохімічної промисловості (37,2 % і 29,0 % відповідно), виробництва електричного й електронного устаткування (40,6 %), харчової промисловості (27,8 %), виробництва деревини та виробів із дере-

вини (20,7 %). З ініціативи адміністрації у неоплачуваних відпустках перебувало 5,7 % робітників, що на 14,9 % процентних пунктів менше, ніж у 2001 р. Проте в окремих галузях промисловості цей показник був значно вищий: у легкій промисловості – 20,3 %, виробництві будматеріалів, скловиробів – 12,9 %, у машинобудівельній – 11,3 % [4; с. 58].

Основою господарського комплексу регіону є промисловість, де функціонує 1313 підприємств. Питома вага промисловості регіону у 2005 р. становила 4,9 % від загального обсягу промислового виробництва в Україні. Галузь забезпечує значні обсяги виробництва залізної руди, нафти і газового конденсату, природного газу, вантажних автомобілів і вагонів, електродвигунів, верстатів, алмазного інструменту, машин для харчової промисловості, трикотажу, м'яса і масла тваринного, цукру, консервів, олії. В загальнодержавному й міжнародному поділі праці Полтавщина спеціалізується на машинобудуванні, харчовій, паливній та залізорудній промисловості, на які припадає до 75 % загального обсягу промислового виробництва [4, с. 133].

У структурі валової доданої вартості регіону (за даними 2005 р.) найбільшу частку становить обробна промисловість – 30,7 % (порівняно з 2001 р. вона зросла на 5,0 процентних пункти), поступово зменшується частка добувної промисловості – 10,9 %, на сільське господарство, мисливство і лісове господарство припадало 13,5 % ВДВ (його частка скорочується).

Сучасний соціально-економічний розвиток Полтавської області характеризується відносно високими показниками валової доданої вартості з розрахунку на одну особу. Впродовж 1996–2003 рр. цей показник перевищував аналогічний показник в Україні в середньому більше ніж на 20 % (у 2004 р. – 4-е місце серед інших областей).

Аналіз динаміки індексів виробництва продукції промисловості свідчить про їх зростання: 133 % – у 2001 р. 138 % – у 2002 р. та 109 % – у 2003 р; якщо у 2001 і 2002 рр. за цим показником область займала 1-е місце у країні, то у 2004 р. вона перемістилась на 18-е (110,0 %), у 2005 р. обсяги виробленої промислової продукції зменшилися на 2,4 %. Проте за умови збільшення інвестицій і вдосконалення їх структури будівельний комплекс може активно впливати на розвиток усіх елементів продуктивних сил регіону. Упродовж останніх років (за винятком 2001 р.) в області сформована позитивна динаміка збільшення інвестицій в основний капітал (рис. 1).

У 2005 р. найбільшу частку інвестицій в основний капітал становили власні кошти підприємств і організацій усіх форм власності (77,4 %). Поступово скорочується питома вага коштів Державного



Рис. 1. Динаміка інвестицій в основний капітал в Україні та Полтавській області у 2000–2005 рр., %

бюджету (1,1 %) і місцевих бюджетів (1,9 %), питома вага іноземних інвестицій залишається низькою (1,6 %). За обсягами капітальних вкладень на душу населення область перебуває серед регіонів-лідерів (у 2005 р. – 2383,7 *грн*). Приріст іноземного капіталу (з урахуванням курсової різниці) за перше півріччя 2005 р. становив 20,0 *млн* дол. США (9,3 % до обсягів на початок року). Більшість обсягів іноземних інвестицій спрямовано у підприємства промисловості – 183,0 *млн* дол. США (77,8 % загального обсягу інвестицій) [4, с. 137].

Серед регіонів області провідні місця за обсягами інвестицій належать підприємствам міст Кременчуга (62,1 %), Комсомольська (13,9 %), Полтави (13,3 %). На них припадає 89,3 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій.

Нагромаджений потенціал розвитку території у поєднанні з позитивними тенденціями розвитку за умов подолання наявних соціальних загроз створюють сприятливі для соціально-економічного розвитку території, нарощування її виробничого, наукового й інвестиційного потенціалів. Проте промисловий комплекс залишається принципово важливим сектором економіки регіону; він істотно впливає на перебіг соціально-економічних процесів. Економічна ситуація щодо розвитку промисловості області є досить складною, її конкретний прояв відображається у значній диференціації показників розвитку галузей промисловості. Результуючі показники функціонування промислового комплексу Полтавської області наведені у табл. 4.

До основних тенденцій промисловості регіону за останні роки слід віднести: зростання ролі промисловості у соціально-економічному розвитку регіону; зменшення рівня матеріало й енергомісткості; суттєве зменшення внутрішнього споживання та звуження традиційних ринків збуту промислової продукції, формування нових зв'язків щодо реалізації продукції; галузева структура промислового виробництва з переважанням сировинних галузей і значним рівнем проміжного споживання;

Таблиця 4. Основні показники розвитку промисловості регіону у 2000–2005 рр.

Показники	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Основні засоби промисловості (у фактичних цінах на кінець року), *млн грн*	10929,5	11646,2	14245,9	15195	27156,6	29991,6
Обсяг реалізованої продукції промисловості (у фактичних цінах), *млн грн*	6179	9160,6	9441,7	14038,6	22063,4	23100,3
Рентабельність операційної діяльності підприємств, відсотків	6,3	3,7	5,2	2,9	4,3	6,1
Частка збиткових підприємств, відсотків	45,1	42,8	42,3	43,6	39,5	38,9
Середньорічна кількість найманих працівників у промисловості, тис.	138,5	132,4	131	129,4	130,3	131,5
Середньомісячна номінальна заробітна плата одного найманого працівника у промисловості, *грн*	291,74	378,84	459,33	560,84	714,72	924 54

обмежені інвестиційні можливості і недосконаліть пропорцій розподілу ВВП за категоріями кінцевого використання.

У 2003–2005 рр. сформована тенденція зростання інноваційної активності промислових підприємств. Питома вага інноваційно-активних підприємств збільшилася з 7,1 % до 12,1 %, впроваджено більше ніж вдвічі нових технологічних процесів, кількість інноваційних видів продукції збільшилася з 88 % до 110 %, питома вага реалізованої інноваційної продукції зросла з 1,4 % до 1,6 %. Разом з тим низька інноваційна активність в інших галузях промисловості та незначні обсяги реалізації інноваційної продукції в її провідних галузях (у машинобудуванні – 8,4 % у загальному обсязі реалізованої продукції, у харчовій – 1,1 %) свідчать про нестабільність інноваційної діяльності підприємств, що потребує формування ефективної інноваційної політики у регіоні [4, с. 137].

У січні-червні 2006 р. інноваційною діяльністю у промисловості області займалися 27 підприємств. Питома вага інноваційно-активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств становила 6,8 %. Із загальної кількості підприємств машинобудування здійснювали інновації 22,2 %. Обсяг реалізованої інноваційної продукції за січень-червень 2006 р. становив 170,5 *млн грн* у діючих цінах, або лише 1,3 % від загального обсягу реалізованої промислової продукції [4, с. 138].

Отже, інноваційна активність підприємств залишається нестабільною, що потребує впровадження механізму економічного стимулювання інноваційної діяльності та формування ефективної інноваційної політики як на державному, так і регіональному рівнях.

Висновки. Основою подальшого розвитку промисловості є створення сучасного промислового технологічного комплексу, який забезпечуватиме внутрішні потреби країни, регіону, конкурентоспроможний експорт, збільшення наукоємної продукції, перехід до інноваційної безпечної моделі розвитку промисловості.

Реструктуризацією промислового комплексу повинна стати інноваційно-інвестиційна модель. Основні завдання її реалізації включають насамперед активне використання людського капіталу, науково-технічного потенціалу регіону, створення конкурентного середовища, реальної державної підтримки, ефективно діючої фінансової та банківської системи, ефективного фондового ринку, налагодженого інвестиційного процесу. Подальший розвиток промисловості в області є доцільним за рахунок широкого розвитку середніх підприємств, розширення кооперування з великими підприємствами видобувної та обробної промисловості інших регіонів України, розвитку підприємництва і створення кластерних об'єднань за участю великих (середніх) і малих підприємств [5].

Основою розвитку Полтавського регіону на найближчий період є збереження науково-технічного та виробничого потенціалу машинобудування і його відновлення, оновлення продукції та збільшення її наукомісткості, випереджаючий розвиток наукомістких галузей і виробництв, забезпечення гнучкості та інноваційної спрямованості виробництва.

Політика акумуляції інноваційних ресурсів та їх використання на розроблення і реалізацію інвестиційних проектів повинна націлюватися на вибір нових конкурентоспроможних технологій, будівництво або модернізацію діючих виробничих об'єктів, виробництво продукції і її збут з урахуванням кон'юнктури ринку.

Розв'язання таких важливих наукових завдань (насамперед інноваційно-інвестиційних), як визначення принципів, форм, методів здійснення інноваційно-інвестиційної політики промислового регіонального розвитку; встановлення параметрів, принципів, науково-методичних засад створення сучасних

інноваційних форм регіонального розвитку; забезпечення наукового супроводження регіональних програм розвитку промислових підприємств може бути здійснене за умов перетворення науково-освітнього комплексу у важливу складову інноваційної інфраструктури Полтавського регіону.

Література

1. Програма інноваційного та науково-технічного розвитку Полтавської області до 2008 року.– Полтава, 2004.– 41 с.

2. Статистичний щорічник України за 2005 рік.– К.: Вид-во «Консультант», 2006.– 591 с.

3. Статистичний щорічник Полтавської області за 2005 рік / За ред. Т. Л. Бугайченко.– Полтава, 2006.– 575 с.

4. Стратегії соціально-економічного розвитку Полтавської області до 2015 року: Науково-прикладна розробка / В. О. Онищенко, О. В. Комеліна.– Полтава: ПолтНТУ, 2006.– 240 с.

5. Іщук С. І. Промислові комплекси України. Наукові основи територіальної організації: Навч. посіб. для студ. екон. та геогр. спец. вищ. навч. закл.– К., 2003.– 248 с.

Подано до редакції 14.05.2007 р.

УДК 64:332.834

О.О. Лук'янченко,
канд. екон. наук,
Донецькій міський голова

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ДОДАТКОВИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ МІСТООБСЛУГОВУЮЧОЇ КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ

Місто має складну багаторівневу економіку, управління якою направлено, перш за все, на забезпечення результативного використання наявних ресурсів для вирішення завдань соціально-економічного розвитку та підвищення якості життя громади. Цьому багато в чому сприяє розвиток містообслуговуючої комунальної сфери, що включає розвиток сфери послуг, суспільного транспорту, дорожнього господарства, земельних відносин, вирішення житлової проблеми і в цілому поліпшення житлово-комунального обслуговування населення. Містообслуговуюча сфера грає важливу роль у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку сучасного міста, оскільки вона дозволяє не тільки забезпечити потреби жителів у необхідних товарах і послугах, але й сприяє як зростанню зайнятості населення, так і підвищенню якості його життя. Проте в даний час рівень розвитку містообслуговуючої комунальної сфери в містах України не дозволяє повною мірою реалізувати вказані завдання, що обумовлене як внутрішніми суперечностями, недостатнім фінансуванням, так в цілому загальноекономічною ситуацією.

Питання визначення та залучення джерел фінансування міського господарства займають провідне місце у дослідженнях вчених і фахівців-практиків, зокрема, Б. Адамова, Т. Гапонової, І. Лук'яненко [1–3]. Окремим питанням використання об'єктів комунальної власності в якості фінансової бази розвитку економіки міста присвячено праці Р. Джабраілова, Н. Свистунова [4, 5]. Але в даний час є настійна потреба у напрямі пошуку додаткових джерел фінансування містообслуговуючої комунальної сфери як запоруки соціально-економічного розвитку міста та підвищення якості життя міського населення.

У зв'язку з цим метою статті є розробка рекомендацій щодо забезпечення стійкого розвитку містообслуговуючої комунальної сфери за рахунок залучення додаткових джерел фінансування на основі пошуку нових підходів до питань використання комунального майна та розпорядження ним, вдосконалення сучасного економічного і правового інструментарію, що регламентує ці питання.

Економічною основою діяльності територіальної громади міста і майновою базою функціонування підприємств містообслуговуючої комунальної сфери виступає комунальна власність. Містообслуговуюча сфера представлена переважно комунальними підприємствами, створеними за рішенням міської ради на основі відособленої частини комунального майна, що не виключає необхідності залучення у вказану сферу суб'єктів господарювання інших форм власності з метою мінімізації витрат із міського бюджету і збільшення питомої ваги приватних інвестицій у сфері містообслуговування.

Основне призначення об'єктів комунальної власності пов'язане із задоволенням потреб територіальної громади – власника комунального майна. Найважливішим повноваженням власника майна є його право визначати юридичну долю речі – право розпорядження. Способи розпорядження об'єктами комунальної власності (відчуження, передача в короткоабо довгостроковое користування на умовах оренди, концесії і т. д.) визначаються виключно власником – територіальною громадою в особі уповноважених органів місцевого самоврядування. Зокрема, Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» (п. 30 ст. 26) відносить право прийняття рішень щодо відчуження комунального майна до виняткової компетенції сесії ради як органу, уповноваженого представляти інтереси територіальної громади міста [6].

На сьогодні широкого поширення набуло використання об'єктів комунальної власності комунальними підприємствами. Комунальна власність розглядається в даний час як самостійна форма власності. У зв'язку з цим повинно йтися про право органів місцевого самоврядування на створення комунальних унітарних підприємств. Відповідно до ст. 78 Господарського кодексу України від 16.01.2003 р. [7] дане підприємство не володіє правом власності на закріплене за ним майно. Майно комунального унітарного підприємства неподільне і не може бути розділено на долі, паї. Не можуть мати своєї частки в такому підприємстві і його працівники. Майно комунального унітарного підприємства повинне використову-

© О.О. Лук'янченко, 2007

ватися на основі права господарського відання (комунальне комерційне підприємство) або права оперативного управління (комунальне некомерційне підприємство). Представляється, що на основі комунальної форми власності можуть створюватися і господарські суспільства, зокрема акціонерні та суспільства з обмеженою відповідальністю. Зокрема, ч. 2 ст. 79 Господарського кодексу України передбачає можливість органів місцевого самоврядування як учасників господарських відносин виступати у якості засновників або учасників господарських суспільств [7].

Згідно ст. 26 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» місцеві ради наділені правом вирішувати питання створення комунальним підприємством спільних підприємств, зокрема з іноземними інвестиціями. Відносини органів місцевого самоврядування з підприємствами, установами і організаціями, що знаходяться в комунальній власності відповідних територіальних громад, будуються на принципах їх підлеглості, підзвітності та підконтрольності органам місцевого самоврядування.

Важливу роль у залученні підприємств, організацій до рішення питань економічного розвитку містообслуговуючої комунальної сфери в цілому та комунального утворення, зокрема, грає *комунальне замовлення* [8, с. 491]. Згідно законодавству України органи місцевого самоврядування мають право виступати замовником на виконання робіт з упорядкування території населеного пункту, з комунального обслуговування населення, з будівництва і ремонту об'єктів соціальної інфраструктури, з виробництва продукції, з надання послуг, необхідних для задоволення побутових і соціально-культурних потреб населення відповідної території, а також на виконання інших робіт.

Комунальне замовлення – це договір органу місцевого самоврядування з господарюючим суб'єктом на виконання певного виду робіт, які фінансуються з місцевого бюджету.

Органи місцевого самоврядування вирішують питання про створення спільних підприємств за участю іноземних інвесторів, укладають договори із зарубіжними партнерами на реалізацію і придбання продукції для потреб розвитку території населеного пункту, його жителів за рахунок наявних валютних коштів та на іншій основі. Останніми роками все більш плідною стає співпраця органів місцевого самоврядування і зарубіжних партнерів в області комунального обслуговування населення. Зокрема, міста Київ і Одеса упроваджують спільно з німецькими фірмами систему санітарного прибирання міста, у ряді міст спільно з чеськими підприємцями вводяться нові технології при наданні послуг з опалювання будівель.

У комунальній власності територіальних громад можуть знаходитися земельні ділянки, які органи місцевого самоврядування мають право передавати в тимчасове або постійне користування, оренду відповідно до Земельного кодексу України, Закону України «Про оренду землі» від 06.10.1998 р. На підставі Земельного кодексу земельні ділянки надаються місцевими радами в різні види користування: постійне користування і оренду. Передача в оренду земельних ділянок, що знаходяться в комунальній власності, регламентується Законом України «Про оренду землі». Орендодавцями в цьому випадку є органи місцевого самоврядування – сільські, селищні, міські ради. Орендарями можуть бути: юридичні і фізичні особи, органи влади, релігійні, громадські організації, а також іноземні держави, іноземні юридичні і фізичні особи, особи без громадянства. Як орендарі ділянок сільськогосподарського призначення для відання товарного сільськогосподарського виробництва можуть виступати юридичні особи, засновницькими документами яких передбачено здійснення цього виду діяльності, а також фізичні особи, що мають необхідну кваліфікацію або досвід роботи в сільському господарстві.

Підставою для укладення договору оренди і придбання права на оренду земельної ділянки, що знаходиться в комунальній власності, є рішення орендодавця. Земельна ділянка, яка обтяжена заставою, може бути передана в оренду тільки з відома заставодержателя.

Земельна ділянка, що орендується для несільськогосподарського призначення, або її частина може передаватися у володіння і користування іншій особі з відома орендодавця (суборенда), якщо до нього перейшло право володіння та користування на будову або споруду, розташовану на земельній ділянці, що орендується, а також в інших випадках і межах, передбачених законом.

Договір оренди земельної ділянки – це угода сторін про взаємні зобов'язання, відповідно до яких орендодавець за плату передає орендареві у володіння і користування земельну ділянку для господарського використання на обумовлений договором термін. Договір оренди земельної ділянки підлягає нотаріальному посвідченню і державній реєстрації у виконкомах місцевих рад. Передаватися в оренду можуть й інші об'єкти комунальної власності. Правовідносини, що виникають при цьому, регулюються Законом України «Про оренду державного та комунального майна» від 10.04.1992 р. і договорами оренди по конкретних об'єктах комунальної власності. Закон встановлює правила передачі в оренду майна підприємств і організацій, які засновані на державній або комунальній власності. Слід звернути увагу на декілька особливостей такого регулювання:

1. Об'єктами оренди згідно Закону «Про оренду державного та комунального майна» виступають: цілісні майнові комплекси підприємств, їх структурні

підрозділи (філіали, цехи, ділянки); нерухоме майно (будівлі, споруди, приміщення) й інше окреме індивідуально певне майно підприємств; майно, яке не увійшло до статутних фондів господарських суспільств, створених у процесі приватизації (корпоратизації).

2. Орендодавцями щодо комунального майна є органи, які уповноважені представницькими органами місцевого самоврядування управляти комунальним майном.

3. Місцева державна адміністрація або орган місцевого самоврядування має пріоритет щодо використання нерухомого майна (приміщень) підприємств, заснованих на державній або комунальній власності для розміщення бюджетних установ або організацій.

4. У передачі в оренду об'єктів може бути відмовлено лише за певних умов, зокрема, якщо: було прийнято рішення про приватизацію або передприватизаційну підготовку цих об'єктів; об'єкт включений в перелік підприємств, які вимагають залучення іноземних інвестицій відповідно до рішення Кабінету Міністрів України або місцевих органів влади; якщо орган Антимонопольного комітету України не дає згоди на підставах, визначених у законі про оренду; орган, уповноважений управляти майном, не дає згоди на виділення структурного підрозділу підприємства; на інших підставах, передбачених законами, а також якщо орендодавець прийняв рішення про укладення договору оренди нерухомого майна з бюджетною установою або організацією.

5. За наявності заяв про оренду цілісного майнового комплексу підприємства, його структурного підрозділу (за умови відсутності заяви господарського суспільства, створеного членами трудового колективу підприємства, його структурного підрозділу) або заяв про оренду нерухомого майна (за умови відсутності заяви бюджетної установи, організації) від двох або більше фізичних або юридичних осіб, орендар визначається орендодавцем на конкурентних початках.

6. Після закінчення терміну договору оренди орендар, який належним чином виконував свої обов'язки, за інших рівних умов має переважаюче право на продовження договору оренди на новий термін.

7. Річна орендна плата за користування цілісним майновим комплексом підприємства, його структурним підрозділом не може перевищувати десяти відсотків вартості орендованого майна (окрім випадку, якщо орендар визначився за конкурсом).

8. Методика визначення орендної плати для комунального майна визначається органами місцевого самоврядування.

Договорам оренди комунального майна властиві ознаки договорів у сфері підприємницької діяльності. У цій частині не можна не погодитися з В. Маліновською [9], що перераховує ці ознаки.

Оренда комунального майна – це засноване на договорі термінове платне користування об'єктами комунальної власності, яке необхідне орендареві для підприємницької та іншої діяльності.

До об'єктів комунальної власності, які можуть передаватися в оренду, відносяться: цілісні майнові комплекси, нерухоме майно, майно, що не увійшло до статутних фондів господарських суспільств, створених у процесі приватизації (корпоратизації).

Цілісним майновим комплексом, як об'єктом оренди, є господарський об'єкт із завершеним циклом виробництва продукції (робіт, послуг), з наданою йому земельною ділянкою, на якій він розміщений, автономними інженерними комунікаціями, системою енергопостачання. Як цілісні майнові комплекси в оренду передається також майно структурних підрозділів (філіалів, цехів, ділянок). Об'єктом оренди може бути майно – будівлі, споруди, приміщення.

Орендодавцями комунального майна виступають органи, які уповноважені службами місцевого самоврядування. До них відносяться виконавчі комітети рад, відділи і управління рад, підрозділи Фонду державного майна (при прийнятті радами рішень про делегування таких повноважень). У разі здачі в оренду індивідуально-певного майна повноваження орендодавця комунального майна з дозволу органів місцевого самоврядування може виконувати комунальне підприємство.

Орендарями комунального майна можуть бути господарські суспільства, які створені членами трудового колективу комунального підприємства, його структурного підрозділу, інші юридичні особи і громадяни України, фізичні та юридичні особи іноземних держав, міжнародні організації і особи без громадянства. Фізична особа, охоча укласти договір оренди, зобов'язана зареєструватися як суб'єкт підприємницької діяльності.

В окремих випадках, визначених законодавством, можливість укладення договору оренди узгоджується з органами Антимонопольного комітету України. До таких випадків, зокрема, відносяться наступні: якщо підприємство, його структурний підрозділ, майно яких (що знаходиться в комунальній власності) передається в оренду, або ініціатор укладення договору оренди згідно законодавству займає монопольне положення на ринку; якщо в результаті передачі в оренду комунального майна підприємець або група підприємців можуть зайняти монопольне положення на ринку та ін.

За наявності декількох претендентів на один об'єкт оренди орган місцевого самоврядування визначає порядок проведення конкурсу і за його результатами відбувається укладення договору оренди комунального майна. Крім того, слід відмітити, що відповідно до ст. 118 Закону України «Про дер-

жавний бюджет на 2007 рік» від 19.12.2006 р. [10] у 2007 р. передача в оренду державного та комунального майна здійснюється виключно на конкурентних початках. Важливим чинником при цьому є потенційна прибутковість комунального майна. Відповідна рада може визначити перелік об'єктів комунальної власності, що не підлягають передачі в оренду, який затверджується сесією ради. Істотними умовами договору оренди комунального майна є: об'єкт оренди; термін, на який полягає договір оренди; орендна плата з урахуванням її індексації; порядок використання амортизаційних відрахувань; відновлення орендованого майна й умови його повернення; виконання зобов'язань; відповідальність сторін; страхування орендарем узятого їм в оренду майна; обов'язки сторін щодо забезпечення пожежної безпеки орендованого майна.

Договір вважається укладеним з моменту досягнення домовленості за всіма істотними умовами і підписання сторонами тексту договору. Орендна плата за користування об'єктами комунальної власності, окрім майна, переданого в оренду комунальними підприємствами, вноситься до місцевого бюджету і не залежить від результатів фінансово-господарської діяльності орендаря. Розмір річної орендної плати за користування цілісним майновим комплексом підприємства, його структурним підрозділом не може перевищувати 10 % вартості орендованого майна. При цьому органи місцевого самоврядування враховують індикативні ставки орендної плати для державного та комунального майна, яке передається в оренду в містах обласного значення, містах Києві і Севастополі, право затверджувати які ч. 2 ст. 118 Закону України «Про державний бюджет на 2007 рік» надано Кабінету Міністрів України.

Оскільки розвиток дрібного бізнесу вимагає все нових приміщень, то здача в оренду комунального майна, а також землі є досить істотним доповненням до місцевих доходів.

Використання комунального майна можливе також на підставі концесійних договорів. Правове регулювання відносин концесії здійснюється на підставі Закону України «Про концесії» від 16.07.1999 р. [11].

Концесією комунального майна визнається надання з метою забезпечення суспільних потреб органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору юридичній або фізичній особі (суб'єктові підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) і/або управління (експлуатацію) об'єкту концесії (термінове платне володіння) за умови узяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань зі створення та управління об'єктом концесії, майнової відповідальності й можливого підприємницького ризику.

Концесійним договором є договір, відповідно до якого орган місцевого самоврядування надає на платній і терміновій основі суб'єктові підприємницької діяльності право створити або істотно поліпшити об'єкт комунальної власності та здійснювати управління їм з метою задоволення потреб територіальної громади.

У концесію можуть передаватися наступні об'єкти комунальної власності і сфери господарської діяльності: водопостачання, відведення і очищення стічних вод; надання послуг міським суспільним транспортом; збір і утилізація сміття; надання послуг, пов'язаних з постачанням споживачам тепла; будівництво і експлуатація автомобільних доріг, об'єктів дорожнього господарства, інших дорожніх споруд; будівництво й експлуатація шляхів сполучення; будівництво і експлуатація вантажних і пасажирських портів; будівництво і експлуатація аеропортів; надання послуг у сфері кабельного телебачення; надання послуг зв'язку; надання поштових послуг; виробництво і/або транспортування електроенергії: транспортування й розподіл природного газу; будівництво житлових будинків; надання послуг в житлово-експлуатаційній сфері; використання об'єктів соціально-культурного призначення; створення комунальних служб парковки автомобілів; надання ритуальних послуг.

Перелік об'єктів комунальної власності, сфер господарської діяльності, додатково до перерахованого вище і відображеного в законодавстві, може встановлюватися місцевими радами на пленарних засіданнях сесії. На пленарних засіданнях рад також визначається конкретний перелік об'єктів, що передаються в оренду. До об'єктів комунальної власності, які передаються в концесію відносяться: майнові комплекси підприємств, що забезпечують комплексне надання послуг; об'єкти незавершеного будівництва, які можуть бути добудовані з метою їх використання для надання послуг у концесійних сферах діяльності; спеціально побудовані об'єкти відповідно до умов концесійного договору. Об'єкти права комунальної власності, які надані в концесію, не підлягають приватизації в період дії концесійного договору.

Рішення про надання об'єкту комунальної власності в концесію ухвалюється уповноваженим органом місцевого самоврядування за підсумками концесійного конкурсу, що проводиться гласно. Право на укладення концесійного договору отримує претендент, який запропонував кращі умови здійснення концесії, що враховують інтереси територіальної громади в забезпеченні споживачів товарами, роботами, послугами.

Комунальне майно може також використовуватися за допомогою укладення інших договорів, передбачених цивільним і господарським законодав-

ством України, неодмінною умовою яких є забезпечення інтересів територіальних громад.

Відчуження об'єктів комунальної власності різним суб'єктам права власності має свої особливості і регламентується різними нормативними актами.

Передача майна з комунальної в державну власність здійснюється на підставі Закону України «Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності» від 3 березня 1998 р. [12], Порядку сприймання і розгляду пропозицій щодо передачі об'єктів з комунальної в державну власність, створення і роботи комісії з питань передачі об'єктів в державну власність, затвердженого Постановою Кабінету Міністрів України «Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності» від 21 вересня 1998 р. [13].

Передача об'єктів з комунальної в державну власність здійснюється за рішенням: сільських, селищних, міських рад – щодо об'єктів права комунальної власності відповідних територіальних громад; районних, обласних рад – щодо об'єктів права сумісної власності територіальних громад сіл, селищ, міст, що знаходяться в управлінні районних, обласних рад. З комунальної в державну власність об'єкти передаються комісією з питань передачі, до складу якої входять представники виконавчого органу відповідної ради, фінансового органу, підприємства, трудового колективу підприємства, майно якого підлягає передачі, органу приватизації, органу, уповноваженого управляти долями, акціями. У разі передачі орендованого майна до складу комісії включаються представники орендодавця і орендаря. До роботи комісії можуть притягуватися експерти, радники з правом дорадчого голосу.

Передача оформляється актом прийому-передачі (форма акту встановлена вказаною вище постановою Кабінету Міністрів України), який затверджується органом, що створив комісію. Право власності на об'єкт виникає з дати підписання акту прийому-передачі. Органи, у сферу управління яких передано майно, в 2-тижневий термін з дня затвердження акту прийому-передачі зобов'язані повідомити про таку передачу органи державної статистики та державної податкової служби, фінансові органи, а щодо об'єктів, передача яких проводилася з відома Кабінету Міністрів України, а також Міністерства економіки України, своїм наказом закріпити нерухоме й окреме індивідуально-певне майно за відповідним підприємством (організацією) на праві повного господарського відання (оперативного управління).

Органи місцевого самоврядування в рамках наданих ним повноважень, будучи уповноваженими власниками органами, вирішують питання, які пов'язані з відчуженням об'єктів комунальної власності відповідно до законодавства. Вказана діяльність ставить за мету не відчуження ради відчуження, а є методом господарювання, що дозволяє підтримувати майнові комплекси міст, селищ, сіл в належному стані.

Окрему групу відносин, пов'язаних з відчуженням об'єктів комунальної власності, складають відносини їх приватизації.

Приватизація об'єктів комунальної власності почалася з прийняттям законодавчих актів про приватизацію: Законів України «Про приватизацію майна державних підприємств» від 18 вересня 1992 р., «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малій приватизації)» від 6 березня 1992 р., «Про приватизацію державного житлового фонду», у той час, коли комунальна власність признавалася і закріплювалася в законодавстві як складова частина державної власності. Плани приватизації комунального майна доводилися до органів місцевого самоврядування на підставі Державної програми приватизації та місцевих програм приватизації, що затверджуються щорічно. Вимоги Державної програми були обов'язкові для місцевих програм приватизації.

У даний час, після визнання Конституцією України комунальної власності як самостійної форми власності, питання про доцільність і порядок відчуження об'єктів комунальної власності органи самоврядування вирішують самостійно.

Приватизація державного житлового фонду, що перейшов у комунальну власність, здійснюється на основі однойменного закону, проводиться із застосуванням житлових чеків, тобто безкоштовно, в межах норми житлової площі (21 кв. м на людину + 10 кв. м на сім'ю).

Виділяються три основні етапи у розпорядженні комунальною власністю. На підготовчому етапі проходить збір інформації про власність і власників, а також розробка системи реєстрації. Це необхідно для економічного аналізу і визначення обсягів необхідного фінансування. Другий етап включає аналіз орендованої комунальної власності й поточну перевірку споруд, земельних ділянок і об'єктів нерухомості. Третій етап – оцінка – включає контроль й оцінку розпорядження об'єктами та активами місцевої власності. У процесі прийняття рішень щодо розпорядження власністю органи місцевого самоврядування повинні приймати до уваги витрати і прибуток, які вимірюються не тільки в економічних одиницях, але і в одиницях соціальної значущості [14, с. 197].

У сучасній практиці розпорядження комунальною власністю розрізняють дві основні проблеми. По-перше, органи місцевого самоврядування дуже рідко формують закриту систему. Умови відбору конкурентів зазвичай чітко встановлені, але не існує незалежних організацій для реалізації завдань комунальної політики, а також відсутні періодичні перевірки об'єктів і суб'єктів власності. По-друге, не існує

прямого взаємозв'язку між розпорядженням власністю і місцевими фінансовими рішеннями тому, що комунальні активи нерухомої власності залишаються неоціненими. Можна відзначити два типи стратегії органів місцевого самоврядування щодо розпорядження нерухомістю. Перший – це передача в оренду власності або продаж споруд і земель. Органи місцевого самоврядування можуть використовувати й інші методи для отримання доходу: відновлення або реконструкція підвищують орендну плату, а участь в інвестиційних конкурсах забезпечує додаткове джерело доходу. Другий тип – це використання об'єктів власності органами місцевого самоврядування. Останнім дозволено йти на обмежений ризик, їх завдання у сприянні місцевому економічному розвитку повинне відповідати цим особливим правовим умовам і специфіці ухвалення рішень.

Таким чином, у даний час основними формами використання об'єктів комунальної власності міста з метою залучення додаткових джерел фінансування розвитку містообслуговуючої комунальної сфери є оренда (земля і інша нерухомість), концесія, передача комунального майна в господарське відання або оперативне управління відповідним комунальним підприємством (табл. 1).

Таблиця 1. Основні форми використання об'єктів комунальної власності міста

Форма	Законодавче забезпечення (регламентація)
Оренда: землі, що знаходяться в комунальній власності	Земельний кодекс України, Закон України «Про оренду землі» від 6 жовтня 1998 р. № 161-XIV
інша нерухомість	Закон України «Про оренду державного та комунального майна» від 10 квітня 1992 р. № 2269-XII, договори оренди по конкретних об'єктах комунальної власності
Концесія	Закон України «Про концесії» від 16 липня 1999 р. № 997-XIV
Передача комунального майна в господарське відання або оперативне управління	Закон України «Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності» від 3 березня 1998 р. № 147/98-ВР Постанова Кабінету Міністрів України «Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності» від 21 вересня 1998 р. № 1482

При цьому практика господарювання свідчить, що органи місцевого самоврядування стикаються із серйозними проблемами, вирішити які на місцевому рівні за рахунок власних сил і коштів неможливо. У зв'язку з цим органи місцевого самоврядування звертаються до наданих їм господарським законодавством повноваженням з метою залучення приватного капіталу в комунальний сектор економіки. Отже, подальших досліджень потребують теоретичні, методичні та організаційно-економічні питання оцінки ефективності інвестування коштів в об'єкти містообслуговуючої комунальної сфери та напрямів підвищення інвестиційної привабливості об'єктів комунальної власності.

Література

1. Адамов Б. І. Комунальна власність як економічна основа місцевого самоврядування // Актуальні проблеми і досвід місцевого самоврядування у Східноукраїнському регіоні: Матеріали міжнародної конференції, Донецьк, 28–29 вересня 2001 р.– Донецьк: ІЕПД НАН України, 2001.– С. 11–17.

2. Гапонова Т. В. Как привлечь капитал (новые формы финансирования городского хозяйства) // Міське господарство України.– 2003.– № 3.– С. 28–33.

3. Лук'яненко І. Г. Трансформація джерел доходів місцевих бюджетів в Україні // Фінанси України.– 2004.– № 12.– С. 31–39.

4. Джабраілов Р. А. Податкові надходження як складова частина об'єктів комунальної власності // Економіка та право.– 2003.– № 3 (7).– С. 33–37.

5. Свистунов Н. Концессии – инструмент активизации международных инвестиционных проектов в России // Проблемы теории и практики управления.– 2004.– № 3.– С. 75–79.

6. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України.– 1997.– № 24.– Ст. 170.

7. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436 // Голос України.– 2003.– 14 берез. (№ 49–50).

8. Хозяйственное право / Под ред. акад. В. К. Мамутова.– К.: Юринком Интер, 2002.– 912 с.

9. Малиновская В. Договоры в сфере предпринимательской деятельности и их признаки // Право України.– 2001.– № 11.– С. 103–105.

10. Про державний бюджет України на 2007 рік: Закон України від 19 грудня 2006 р. № 489-V // Урядовий кур'єр.– 2006.– 23 груд. (№ 243).– С. 5.

11. Про концесії: Закон України від 16 липня 1999 р. № 997-XIV // Відомості Верховної Ради України.– 1999.– № 41.– Ст. 372.

12. Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності: Закон України від 3 березня 1998 р. № 147/98-ВР // Відомості Верховної Ради України.– 1998.– № 34.– Ст. 228.

13. Про передачу об'єктів права державної та комунальної власності: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 вересня 1998 р. № 1482 // Офіційний вісник України.– 1998.– № 38.– Ст. 1405.

14. Городские системы промышленного региона (теория и практика развития): Монография / В. Н. Амитан, А. А. Лукьянченко, Ю. Д. Денисов и др.– Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2004.– 348 с.

Подано до редакції 24.07.2007 р.

УДК 332.012.334:64.012.7

В.А. Кавыршина,
канд. экон. наук,
старший научный сотрудник
Ю.А. Оленичева,
аспирант
Институт экономико-правовых исследований
НАН Украины, г. Донецк

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ЭНЕРГОАУДИТА ЖИЛЫХ ДОМОВ, НАХОДЯЩИХСЯ В СОБСТВЕННОСТИ ГОРОДА

Одной из наиболее острых проблем украинских городов в современных условиях является реформирование сферы жилищно-коммунального обслуживания населения. Этот процесс имеет важное стратегическое значение с точки зрения как социального, так и экономического развития общества.

В Украине жилищно-коммунальное хозяйство поглощает значительную часть ресурсов общества. Доля затрат на оплату жилья и коммунальных услуг в структуре совокупных расходов домохозяйств в городских поселениях Украины составляет (по итогам разных лет) 7,3–10,6 % [1, с. 425; 2, с. 435]. В странах Западной Европы и в США удельный вес соответствующих по составу расходов семейных бюджетов не превышает 5–6 %. [3]. При этом в Украине тарифы на коммунальные услуги не обеспечивают погашения всех затрат предприятий ЖКХ. Это вызывает необходимость использования для финансирования ЖКХ значительных сумм бюджетных средств.

Объем ресурсов, расходуемых населением в индивидуальном порядке и перечисляемых из общественных фондов на оплату услуг предприятий ЖКХ, превышает экономически оправданную величину, влияет на платежеспособный спрос на другие товары и услуги, сдерживает развитие экономики.

Исследованию проблем жилищно-коммунального хозяйства и путей их разрешения посредством реформирования посвящены работы многих ученых, в том числе В. Н. Амитана, А. И. Безлюдова, С. В. Богачева, Г. К. Губерной, В. В. Дорофиенко, А. Л. Завады, А. Ю. Кучеренко, Г. И. Онищука, В. В. Рыбака, Г. М. Семчука и других. В этих работах предлагаются следующие мероприятия по организации эффективного управления в сфере производства и предоставления жилищно-коммунальных услуг: более четкое разграничение полномочий органов местного самоуправления и региональных госадминистраций в сфере ЖКХ; установление экономически и социально оправданных тарифов на услуги; передача коммунальных предприятий в концессию; обеспечение государственного регулирования деятельности субъектов естественных монополий в сфере централизованного тепло- и водоснабжения и водоотведения.

Многие ученые и специалисты отмечают возможность улучшения финансовых результатов деятельности жилищно-коммунальных предприятий на основе ресурсосбережения. В то же время многие практические вопросы ресурсосбережения в отраслях ЖКХ до конца не раскрыты.

Целью данной статьи является исследование проблемных моментов ресурсосбережения в сфере теплообеспечения жилых домов города, а также создание научно обоснованных предпосылок для проведения их целенаправленных энергетических обследований в целях последующей реализации технических и технологических мер по энергосбережению.

Теплоснабжение в Украине является излишне затратным. На отопление жилого фонда в среднем в год тратится 70–75 *млн* т условного топлива, или 1,3–1,4 т на одного жителя, что в 1,5–2,2 раза больше, чем в развитых странах [4]. Отчасти это объясняется энергорасточительными строительными нормами теплоизоляции конструкций, действовавшими до 1994 г., в период, когда возведено большинство существующего в настоящее время жилья. Значительную долю в существующем жилищном фонде составляют дома из сборного железобетона, являющиеся по проектным данным самыми энергорасточительными сооружениями. Фактические же теплопотери в таких домах на 20–30 % выше проектных из-за низкого качества строительства и эксплуатации.

Значительные теплопотери в зданиях происходят через наружные стеновые ограждения (42 % и 49 % для пяти- и девятиэтажных зданий) и окна (32 % и 35 % соответственно) . Через крышу происходит 9 % избыточных потерь тепла, через полы первого этажа – 10–15 %. [3].

© В.А. Кавыршина, Ю.А. Оленичева, 2007

Проблема теплопотерь усугубляется технической деградацией жилой застройки 1950–1960-х годов. Нормативный срок проведения капитального ремонта этих домов уже прошел, а они в большинстве своем не были отремонтированы.

Существенные потери тепла и ресурсов происходят и при эксплуатации инженерных систем и оборудования. Тепловые сети в основном имеют теплоизоляцию невысокого качества (как правило, минеральную вату), теплопотери сквозь которую составляют около 15–20 %. Велики также потери воды в тепловых сетях из-за свищей, образующиеся по причине наружной и внутренней коррозии.

Опыт, накопленный в странах Прибалтики, в сфере реформирования ЖКХ, свидетельствует о возможности снижения энергопотребления, а, следовательно, для жильцов и расходов на оплату энергии всех видов, как минимум на четверть первоначальной величины при проведении мероприятий по улучшению теплоизоляции зданий [5]. В этих странах Мировой банк предоставляет объединениям совладельцев многоквартирных домов кредиты на затраты по энергоаудиту и дальнейшему ремонту жилых зданий. Гарантированное снижение расходов на оплату энергии всех видов служит обеспечением возврата такого кредита.

Проведению ремонтных работ должен предшествовать энергоаудит, представляющий собой комплексное исследование с целью определения фактических затрат энергоресурсов, выявления конкретных причин их перерасхода и разработки оптимальных планов снижения потерь на всем пути движения теплоносителя. Однако энергоаудит сам по себе также является затратным мероприятием. Расходы на него окупаются лишь по прошествии некоторого времени. Учитывая тот факт, что в Украине большая часть горожан проживает в многоквартирных домах коммунальной формы собственности, энергоаудит должен проводиться за счет средств местных бюджетов. В условиях ограниченности финансовых ресурсов этих бюджетов большое значение имеет рациональное распределение затрат. В первую очередь должны быть осуществлены мероприятия, которые обеспечат максимальную отдачу. При этом средства, предназначенные для проведения энергетических обследований, будут расходоваться более эффективно, а общее потребление тепловой энергии будет неуклонно снижаться быстрее.

Целесообразно применить к исследованию теплоснабжения населения города системный подход. Для этого производителей тепла, потребителей, а также обслуживающие звенья технологической цепи надо рассматривать как единую систему, каковой они в действительности и являются. Наиболее зримо системность теплоснабжения проявляется на негативных примерах, при появлении «узких мест». Их возникновение ведет к изменению норм потребления и тарифов для всех потребителей. Это пример обратного синергетического эффекта, когда ухудшение обслуживания на уровне одного компонента системы, вызывает ее общий регресс. И, наоборот, ресурсосбережение в теплоэнергетике ведет к оптимизации потребления на системном уровне.

Для создания формализованной модели целесообразно считать потребителями отдельные жилые здания, поставщиком – абстрактный источник тепловой энергии. С точки зрения связей данная модель обладает ярко выраженными техноцентрическими свойствами: все потребители зависят от поставщика. Связи потребителей между собой являются косвенными, что обуславливается их конструктивной и технологической независимостью как отдельных элементов системы. Взаимосвязь потребителей обеспечивается общей итоговой целью ресурсосбережения.

С позиций математики потребители тепловой энергии связаны между собой не детерминированными, а статистически значимыми связями. Ещё одна особенность заключается в том, что к их совокупности не применимы методы гауссовой математической статистики, т. е. для них характерна негауссовость, которая заключается в том, что статистические выборки параметров потребления таковы, что зависимость среднего и дисперсии от объёма выборки существенна. То есть в данной совокупности не выполняется закон больших чисел, гласящий, что среднее арифметическое значение должно сходиться по вероятности к математическому ожиданию [6, 7].

Для исследования подобных совокупностей используется ранговый анализ, представляющий собой метод исследования больших систем с целью их статистического описания и оптимизации. Главным его критерием является форма видовых и ранговых распределений.

Ранговые распределения могут ранжироваться следующим образом:

1) ранговые видовые – кластеры ранжируются по количеству представленных в них элементов;

2) ранговые параметрические – элементы ранжируются по значению видообразующего параметра;

3) ранговые функциональные – элементы ранжируются по значению параметра, который характеризует процесс их функционирования.

Для анализа системы теплообеспечения можно предложить ранжирование жилых домов на кластеры по потреблению тепла, т. е. будет иметь место ранговое параметрическое ранжирование (рис. 1).

Особыми процедурами статистической обработки негауссовых данных по потреблению, основанными на понятии устойчивости ранговых параметрических распределений, являются интервальное оценивание и кластерный анализ.

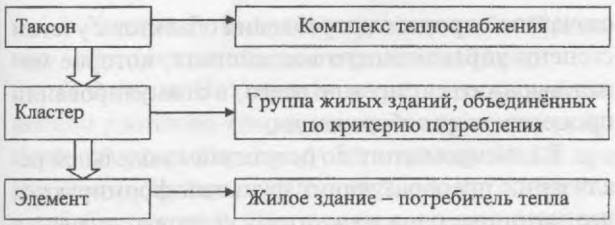


Рис. 1. Структура комплекса теплоснабжения

Анализ потребления тепловой энергии на системном уровне можно осуществить в рамках связанной методики в четыре этапа (рис. 2).

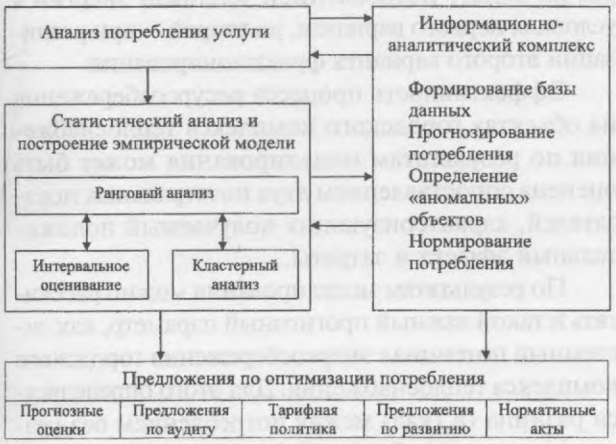


Рис. 2. Методика исследования и оптимизации потребления тепловой энергии жилыми зданиями

На этапе анализа потребления надо осуществить сбор данных обо всех потребителях тепловой энергии в системе. Это позволит получить развернутую картину потребления и, сравнив данные о строительном объеме зданий с энергопотреблением, выявить объекты с явным нарушением существующих нормативов, подготовить электронную базу данных для дальнейшего многофакторного анализа.

С 1996 г. в Украине действует государственная Программа поэтапного оснащения жилищного фонда средствами учета и регулирования потребления воды и тепловой энергии, в которой отмечается, что налаживание учета является одним из важнейших мероприятий, направленных на ресурсосбережение. Сбор данных возможно осуществлять на основе показаний указанных приборов. Причем нет необходимости ожидать стопроцентного оснащения жилищного фонда средствами учета. Можно проводить анализ имеющейся совокупности объектов, оснащенных средствами учета потребления тепловой энергии.

Этап статистического анализа и построения эмпирической модели процесса потребления связан с осуществлением полномасштабной статистической обработки данных по потреблению, которая включает в себя интервальное оценивание, а также ранговый и кластерный анализ.

С помощью рангового анализа информация упорядочивается. В результате процедуры ранжирования объектов системы по параметру (в данном случае – потреблению тепла в калориях) строятся распределения. Первый ранг присваивается объекту, обладающему наибольшим значением потребления, второй – объекту, обладающему наибольшим потреблением среди объектов, кроме первого и т. д. Последний ранг присваивается объекту с наименьшим потреблением. Если после этого построить график зависимости потребления от ранга, то получится ранговое параметрическое распределение совокупности по потреблению.

Кластерный анализ позволяет разбить объекты по группам и осуществить нормирование потребления объектов в каждой группе с подробным статистическим описанием норм.

Одной из важнейших аналитических процедур является интервальное оценивание рангового распределения по потреблению. Распределение разбивается на ряд интервалов с таким расчетом, чтобы, во-первых, в каждом интервале было не менее 10–12 точек (потребителей), а, во-вторых, отклонения значений эмпирических параметров от соответствующих теоретических значений, определяемых аппроксимационной кривой, были распределены внутри интервала по нормальному закону.

Решение соответствующих уравнений позволяет определить ширину доверительного интервала на каждом из участков разбиения. Учитывая принятые допущения относительно экспериментальных точек, выходящих за пределы доверительного интервала, можно сделать следующие выводы. Если точка входит в переменный доверительный интервал, то в пределах гауссова разброса параметров можно судить, что данный объект потребляет энергию нормально для своего интервала разбиения рангового распределения (кластера на параметрическом распределении). Если точка находится ниже доверительного интервала, то это, как правило, свидетельствует о нарушении технологического процесса потребления на данном объекте (частые поломки, отключения, избыточная экономия из-за наличия автономного теплоснабжения отдельных квартир). Если точка находится выше интервала, то на соответствующем объекте имеет место аномально высокое потребление тепловой энергии.

Именно на эти объекты в первую очередь должно нацеливаться углубленное энергетическое обследование (энергоаудит). Последовательная (на протяжении ряда лет) реализация метода

интервального оценивания позволит воздействовать на наиболее энергорасточительные объекты. При этом средства, предназначенные для проведения энергетических обследований, будут расходоваться эффективно, а общее потребление будет неуклонно снижаться.

В основу предложенной методики нормирования потребления тепловой энергии заложен кластерный анализ. Кластер-процедуры реализуются на пространстве эмпирических данных по потреблению в соответствии со специальным критерием классификации. По результатам кластерного анализа объекты разбиваются на группы (кластеры) по «сходному» потреблению. После этого возникает возможность определения норм потребления внутри каждой из групп. Норма представляет собой среднее значение или эмпирический стандарт, определяемые на выборке значений потребления группы.

Представляется важным, что объекты группируются для нормирования не по строительным характеристикам и нормативам потребления, как это принято в ведомственных методиках, а по критерию сходного потребления. При этом получаемые нормы эффективны только для исследуемой системы (функционирующей в определенной внешней среде под воздействием конкретных климатических, погодных и других факторов) и неприменимы для других, однако для данной совокупности комплекса они надежны. Их можно уточнять ежегодно, одновременно с изменением базы данных по потреблению.

Взаимосвязанная совокупность программно реализованных процедур глубокой статистической обработки эмпирических данных по потреблению, включающая аппроксимацию, интервальное оценивание, прогнозирование и нормирование, позволяет создать статическую модель потребления городского комплекса теплоснабжения.

Прогнозирование потребления объектов городского комплекса теплоснабжения осуществляется с использованием преобразующих функций, получаемых путем нелинейного преобразования соответствующих функций распределения. Если на объекты кластера со стороны системы управления не оказывается управляющее воздействие, направленное на внедрение энергосберегающих технологий, то используется нормальный закон распределения, а если оказывается, то применяется закон Вейбулла-Гнеденко, график которого имеет характерную колоколообразную форму. В отличие от нормального закона в зависимости от параметров его форма становится в той или иной степени асимметричной, что позволяет моделировать случайный процесс потребления объектов с учетом степени управляющего воздействия, которое может выражаться, прежде всего, в стимулировании процесса энергосбережения.

В конечном итоге по результатам модельной реализации преобразующих функций формируются две матрицы, одна из которых содержит значения потребления объектов городского комплекса теплоснабжения на определённом временном интервале без реализации ресурсосберегающих управленческих воздействий, а вторая – с реализацией соответствующих воздействий. Параллельно формируются ещё две матрицы: в одной содержатся значения затрат на оплату потреблённой тепловой энергии в условиях первого варианта, во второй – при реализации второго варианта функционирования.

Эффективность процесса ресурсосбережения на объектах городского комплекса теплоснабжения по результатам моделирования может быть оценена сопоставлением двух интегральных показателей, характеризующих получаемый положительный эффект и затраты.

По результатам моделирования можно рассчитать и такой важный прогнозный параметр, как системный потенциал энергосбережения городского комплекса теплоснабжения. Для этого определяется разница (в Гкал) между потреблением без реализации ресурсосберегающих мероприятий и процедур, с одной стороны, и потреблением, полученным в результате внедрения предлагаемой методологии оптимального управления потреблением с учётом системных ограничений и реализации комплекса технических и технологических мероприятий, с другой стороны.

Выводы. Таким образом, многократное применение методики упорядочения потребления тепловой энергии в городском комплексе теплоснабжения позволяет, в конечном счете, осуществить его оптимизацию. При этом за счёт организационных мероприятий достигается экономия направляемых на энергоаудит бюджетных средств.

Для сферы водоснабжения можно разработать аналогичную (несколько модифицированную) методику, направленную на определение возможной локализации крупных повреждений сети, потерь воды и обнаружение препятствий ее движению.

Литература

1. Статистичний щорічник України за 2005 р. / Державний комітет статистики України.– К.: Техніка, 2006.– 632 с.

2. Статистичний щорічник України за 2003 р. / Державний комітет статистики України.– К.: Техніка, 2004.– 632 с.

3. Хихлуха Л. В. Архитектура и ресурсосбережение// http: //www.aprok.ru/energy/article102.php

4. Олійник Н. Управління енергоресурсозбереженням у житлово-комунальному господарстві та будівельній сфері України // Зб. наук. пр. УАДУ при Президенті України.– 2002.– № 2.– С. 212–219.

5. Святецкий В. Плати и не спрашивай // htth: // slovo.odessa.ua/index.php?idd=103&rub=1

6. Гнатюк В. И. Закон оптимального построения техноценозов // http: //www.baltnet.ru/~gnatukvi/mono.files/21.htm -

7. Хайтун С. Д. Феномен негауссовости социальных явлений // http: //www.kudrinbi.ru/modules.php?name=Biblio&View=481

Представлена в редакцию 23.07.2007 г.

УДК 339.72

М.О. Джаман,
д-р екон. наук,
професор
Д.В. Луппо,
аспірант
Полтавський університет
споживчої кооперації України

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ РОЗРАХУНКІВ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Міжнародні розрахунки відбуваються у процесі зовнішньоекономічної діяльності країн або між юридичними особами і громадянами різних країн у формі платежів за грошовими вимогами та зобов'язаннями. Вони охоплюють розрахунки із зовнішньої міжнародної торгівлі товарами та послугами, а також некомерційних операцій, кредитів, руху капіталу між контрагентами. З одного боку, міжнародні розрахунки вимагають умов і порядку здійснення платежів, які вироблені практикою і закріплені міжнародним правом і звичаями (традиціями), а з іншого – щоденну практичну діяльність банків щодо їх проведення. Кожна з форм вимагає наявності визначеної законодавчої бази і значної кількості процедурних аспектів, що стосуються послідовності виконання операції по зустрічному руху товарів та грошей. Тому на сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах інтеграційних економічних процесів вибір форми міжнародних розрахунків постає актуальною проблемою.

Проблемами вдосконалення міжнародних розрахунків займаються вчені – економісти з моменту розвитку і формування зовнішньоекономічної діяльності. За кордоном цю проблему досліджують Р. Акофф, І. Ансофф, І. А. Бланк, Г. Б. Клейнер, Б. Санто, А. А. Томпсон та ін. В Україні – І. Т. Балабанов, В. В. Ветлинський, В. М. Геєць, В. Г. Герасимчук, В. І. Голіков, В. М. Гриньов, В. А. Забродський, А. Н. Ляшенко, Г. С. Одінцова, В. Л. Петренко, В. Л. Ревенко, В. Ф. Ситник, І. П. Хомич, О. І. Ястремський та ін. Є великий досвід у міжнародній практиці з формування формалізованих правил із проведення зовнішньоекономічних розрахунків. Однак ще не досягли достатніх сучасних швидкостей існуючі форми міжнародних розрахунків, які використовуються в Україні.

Метою статті є аналіз і висвітлення основних передумов щодо вдосконалення і прискорення здійснення розрахунків за контрактами у зовнішньоекономічній діяльності.

Під формою розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності прийнято розуміти способи оформлення, передачі й оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, що склалися в комерційній і банківській практиці [1]. Основними формами розрахунків є: відкритий рахунок, банківський переказ, документарний інкасо, акредитив. Іноді при виконанні контракту застосовуються комбіновані форми розрахунків.

Вживані форми міжнародних розрахунків відрізняються по частці участі в їх проведенні: мінімальна частка участі банків при банківському переказі (виконання платіжного доручення клієнта) значніша при виконанні інкасового доручення (контроль за передачею, пересилкою товаросупровідних документів і видачею їх платнику згідно інструкції довірителя) і максимальна при роботі з документарними акредитивами (надання бенефіціару платіжного зобов'язання, яке реалізоване при виконанні останнім основних умов, які містяться в акредитиві) [2]. Відповідно до зазначеної зростаючої значущості зростає забезпечення платежу для експортера: мінімально при банківському переказі, максимально – при документарному акредитиві, який, по суті, є грошовою гарантією оплати відвантаженого товару банком, що відкрив акредитив. Вибір тієї або іншої форми розрахунків проводиться на стадії оформлення контракту залежно від того, чи є операція експортною або імпортною і який ризик несуть обидва партнери після операції [3].

Існує кілька визначених форм розрахунків, які використовуються на практиці українськими суб'єктами господарювання. Як вище зазначено, такими формами розрахунків є: відкритий рахунок,

© М.О. Джаман, Д.В. Луппо, 2007

банківський переказ, документарний інкасо, акредитив [4]. Розглянемо послідовно кожен з видів розрахунків і виявимо потенційні можливості із вдосконалення подібних форм розрахунків з метою полегшення і прискорення обігу грошових засобів.

Зміст розрахунків за відкритим рахунком полягає в періодичних платежах імпортера експортеру або поставки товару на умовах його подальшої оплати та зарахуванні заборгованості на рахунок імпортера. Даний вид розрахунків у міжнародній торгівлі вживається: між постійними контрагентами; у внутрішніх розрахунках ТНК; з брокерами; з державними установами; при комісійній торгівлі у формі консигнації; при багаторазових поставках партіями однорідного товару [5].

Порядок зазначеної форми розрахунків визначається угодою між контрагентами і у загальному випадку може бути визначений наступною послідовністю дій. Після відвантаження товару продавець відсилає покупцю документи і записує за ним суму відвантажених товарів. Покупець погашає заборгованість зустрічними поставками або здійснює переказ коштів через банки в обумовлені строки після здійснення поставки. Через певний проміжок часу (один раз у квартал, один раз на півроку) за допомогою банківського переказу, чека або векселя проводиться кінцеве регулювання заборгованості за відкритим рахунком [6].

Відповідно до поданої послідовності дій спостерігається системність та впорядкованість виконання, що свідчить про високий рівень довіри, який повинен бути між контрагентами, та відстрочка оплати. Зважаючи на зазначені зауваження, ми вважаємо, що дана форма розрахунків не може бути оптимізована у часі, отже її розгляд є недоцільним у загальновизнаному форматі.

Наступною формою розрахунків є банківський переказ. За класичною схемою банківського переказу він здійснюється у відповідності до умов контракту після повідомлення продавця про відвантаження товару. Тобто експортер відвантажує товар, отримує товарні документи від перевізника і відправляє комерційні документи та повідомлення про відвантаження імпортеру. Отримавши документи, імпортер подає у свій банк заяву на переказ, обумовленої у контракті суми, та отримує товар. Банк імпортера списує з рахунка клієнта гроші і зараховує їх на кореспондентський рахунок банка експортера, далі документи пересилаються до банка експортера, який перевіряє їх і списує гроші з рахунка банка-кореспондента й зараховує їх на рахунок клієнта [7].

Необхідно зауважити, що оплата переказом можлива на будь-якій стадії виконання контракту: до відвантаження товару (авансовий платіж), після відвантаження товару або через певний період. Платіжне доручення може передбачати виплату бенефіціару суми проти надання певних комерційних і фінансових документів (документарний переказ). В цьому випадку сума зараховується на рахунок постачальника умовно після отримання імпортером повідомлення про відвантаження, і якщо документи не будуть вчасно надані, то ця сума списується, а до іноземного банка надсилається запит стосовно переказу. Зазначена форма розрахунків є, на наш погляд, динамічною у часі та просторі. Вона свідчить про потенційні можливості щодо її вдосконалення на сучасному етапі розвитку науки і техніки. Про новітні можливості з використання зазначеної форми розрахунків ми зупинимося нижче.

Іншою формою розрахунків є документарне інкасо. Воно являється банківською операцією, використовуючи яку банк за дорученням клієнта отримує платіж за відвантажені товари, надані послуги, чи зобов'язання від імпортера [1]. Для цього експортер може надавати банку різні інструкції: отримання платежу; отримання акцепту; документи проти платежу; видача документів проти акцепту; документи на інших умовах.

Документарне інкасо на відміну від відкритого рахунку являє собою, на нашу думку, більш високе забезпечення для продавця, але не в таких обсягах як акредитив. Ця форма розрахунків має свої певні особливості: простота в проведенні операції і порівняно невеликі витрати; більш швидке ніж за відкритим рахунком здійснення платежу; можливість надати покупцеві документи проти одночасної оплати або акцепту векселя. Однак треба зазначити, що якщо покупець відмовиться оплатити документи, пошук іншого покупця або зворотне транспортування товару у всіх випадках пов'язане з суттєвими збитками. Зазначені обставини є наслідком однієї з особливостей документарного інкасо, а саме – банки ніколи не зобов'яжуться виконати платіж при данній формі розрахунку, якщо покупець відмовиться це зробити [8]. Таким чином, виходячи з вище сказаного і враховуючи те, що у відповідності до акредитиву продавець здійснює виконання поставки товарів авансом до виконання платежу, ми приходимо до висновку, що данний інструмент розрахунку може бути використаний лише за таких умов: а) якщо між продавцем та покупцем склалися довірчі відносини; б) якщо готовність та здатність покупця виконати платіж не викликає ніякого сумніву; в) якщо політичні, економічні та правові умови у країні імпортера стабільні; г) якщо міжнародному платіжному обігу країни імпортера не загрожують жорсткий валютний контроль і подібні обмеження [9].

У практиці зовнішньоекономічних розрахунків використовують два види інкасо: 1) документи проти

платежу (інкасуючий банк може передати документи тільки за умови негайної оплати товару покупцем); 2) документи проти акцепту (інкасуючий банк передає документи проти акцепту тратти платником). Покупець отримує право на товар раніше строку сплати за нього і набуває можливості продати товар, а за виручені гроші виконати зобов'язання по оплаті тратти. Таким чином продавець кредитує покупця на суму тратти до моменту сплати по ній. Однак протягом часу дії тратти продавець несе ризик по не оплаті тратти і тому, як правило, експортери вимагають від імпортерів банківських гарантій по оплаті тратт.

Процес розвитку операції документарного інкасо містить, як правило, у собі три фази [10]: 1). Інкасове доручення продавця. Воно видається експортером своєму банку після відправки товару разом з документами, що засвідчують відправку товару, його страхування, проходження контролю якості та відповідності, а також митні документи та інші, що зумовлені контрактом і законодавством країн постачальника та покупця. 2). Пересилка документів банком-ремітентом інкасуючому банку. На цьому етапі банки, що беруть участь в розрахунках, повинні перевірити документи на відповідність умовам угоди та діючій законодавчій базі. 3) Інкасування платежу та переказ виручки. Після перевірки документів інкасуючий банк виставляє їх покупцю, який здійснює платіж по них. Наступним кроком є переказ виручки експортеру. При інкасо «документи проти акцепту» продавець акцептує тратту і передає її до свого банку чи банку-ремітенту. Отже, зазначена форма розрахунків є значною мірою стандартизованою і має послідовний план виконання у часі, що позбавляє нас нагоди у її вдосконаленні з погляду скорочення терміну переказу грошових засобів.

Ще однією основною формою зовнішньоекономічних розрахунків є акредитив. Він продукт тривалої роботи світової банківської системи. Акредитив виступає угодою, за якою банк зобов'язується на прохання клієнта виконати оплату документів третій особі, на користь якої відкритий акредитив, тобто бенефіціару [11]. У випадку застосування тратт банк зобов'язується виконати оплату, акцепт або нігоціацію тратти, що виставлена бенефіциаром. В залежності від обумовленості виплат з акредитива розрізняють документарний товарний акредитив, виплати за яким обумовлені наданням комерційних та фінансових документів, і грошовий акредитив – іменний документ, який містить доручення про виплату грошей отримувачеві при виконанні їм зазначених в акредитиві умов. У зовнішній торгівлі використовуються, як правило, документарні акредитиви [12]. Ця форма розрахунків характерна активною участю банків і направлена на захист інтересів продавця, бо гарантує оплату товару. Таким чином, в операціях з акредитивами всі зацікавлені сторони мають справу з документами, а не з товарами чи послугами, до яких вони відносяться. Тому можливості по її вдосконаленню в часі і просторі можуть бути спричинені, на нашу думку, лише зміною соціально-економічної формації, що, у свою чергу, спонукає до необхідності спрощення процедур із виконання договорів у зовнішньоекономічній діяльності.

Проаналізувавши відомі форми зовнішньоекономічних розрахунків, ми пропонуємо вдосконалити традиційно існуючі, створивши нові форми розрахунків. Розпочнемо із банківського переказу, оскільки він є найбільш динамічною в часі формою розрахунків. Ми уже відмічали, що для прискорення зазначеної форми зовнішньоекономічних розрахунків доцільним буде використання нових законодавчих норм, які вже давно діють за кордоном та, на жаль, ще знаходяться на розгляді у законодавчому органі України. Мова іде про «Закон про електронний підпис», який мав би врегулювати можливість безперешкодного руху документів від учасників виконання операції із банківським переказом. Здійснення норм зазначеного закону, та пов'язаних із ним підзаконних актів забезпечить, на наш погляд, синхронний рух документів і спростить їх використання і перевірку, забезпечить надійність та швидкість виконання контрактних умов на всіх його етапах.

Ми вважаємо, що можна вдосконалити ще одну форму розрахунків – це акредитив. Незважаючи на безсумнівну сучасність і простоту виконання акредитивної форми розрахунків, існує, на наш погляд, певна можливість з її вдосконалення. Так, зважаючи на документарну залежність даної форми розрахунків, її оптимізація можлива як за рахунок вищезазначених новітніх законодавчо врегульованих елементів вдосконалення документообороту, так і за рахунок використання нових систем здійснення платежів. Зазначеними системами можуть бути системи мобільних офісів та електронних гаманців, які широко використовують систему повідомлень і наказів сплати за вказаними вимогами та згідно вказаних реквізитів.

Висновки. Стислий аналіз форм розрахунку та можливостей їх вдосконалення свідчить про наявний істотний потенціал, який зумовлений подальшим розвитком науки і техніки. Необхідно зазначити, що важливою частиною системи зовнішньоекономічних відносин є її відрегульований і чітко функціонуючий фінансовий механізм. Під таким механізмом ми пропонуємо розуміти систему фінансових відносин, яка, спираючись на світовий досвід, забезпечить реалізацію інтересів суб'єктів господарювання у зовнішньоекономічних стосунках. В Україні на даний момент уже зроблені певні кроки в цьому напрямі: сформована власна валютна система, функціонує система кредитно-фінансових уста-

нов. Залишаються не вирішеними кілька суттєвих проблем: необхідність стимулювання власного виробництва та заохочення вітчизняного виробника до виходу на світову арену; недосконалість законодавчої бази; подальший розвиток новітніх розробок науки і техніки в галузі телекомунікацій. Їх вирішення дозволить, на нашу думку, повною мірою використовувати переваги існуючих і новітніх форм розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності, які сприятимуть як розвитку окремого господарюючого суб'єкта, так і економіки держави в цілому.

Література

1. Сліпушко О. В. Політичний і фінансово-економічний словник.– К.: Вид-во «Криниця», 1999.– 390 с.

2. Захаров С. Н. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності.– К.: Економіка.– 1988.– 236 с.

3. Мішель Пебро. Міжнародні економічні, валютні й фінансові відносини / Пер. з фр.– К.: Прогрес, 1996.– 576 с.

4. Чижевська М. Б. Організація розрахунків за експортно-імпортними операціями господарюючих суб'єктів України: Дис. ... канд. екон. наук (08.04.01) / Інститут економічного прогнозування НАН України.– К., 2003.– 206 с.

5. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: Учебное пособие / Под ред. А. К. Шуркалина, Н. С. Цыпина.– М.: Логос, 2000.– 248 с.

6. Шемаєва Л. Г. Організація матеріальних та фінансових потоків на підприємстві: Автореф. дис. ... канд. екон. наук (08.06.02) / Харківський державний економічний ун-т.– Х., 2001.– 20 с.

7. Синецкий Б. И. Зовнішньоекономічні операції: організація й техніка.– К.: МО, 1989.– 250 с.

8. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг – http: //dfp.gov.ua.

9. Джаман М. А. Стратегия и тактика антикризисного управления.– СПб.: Изд-во СПб ГТУ, 2001.– 98 с.

10. Самойленко В. О. Фінансові механізми державного регулювання економіки регіону: Дис. ... канд. екон. наук з держ. управління (25.00.02) / Донецька держ. академія управління.– Донецьк, 2004.– 224 с.

11. Анісімов А. М. і др. Великий тлумачний словник сучасної української мови.– К.: Вид-во «Перун», 2005.– 1728 с.

12. Балабанов И. Т. Основи фінансового менеджменту. Як управляти капіталом.– К.: Фінанси и статистика.– 1994.– 365 с.

Подано до редакції 18.06.2007 р.

УДК 338.53:65.012:519.862

С.О. Іщук,
д-р екон. наук,
провідний науковий співробітник
Інституту регіональних досліджень
НАН України, м. Львів

МЕТОД ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Трансформація національної економіки і посилення ринкової конкуренції в Україні у світі загалом підвищують роль цінової політики підприємств в удосконаленні управління виробництвом. Ціна на продукцію для кожного підприємства є дуже важливим показником, оскільки вона впливає на обсяги виручки від реалізації та величину прибутку. Ціна промислової продукції значною мірою визначає і структуру виробництва, і частку підприємства на ринку. Своєю чергою, на політку цін у промисловості впливають багато чинників, серед яких найважливішими є:

тип ринку товару;

витрати виробництва;

еластичність попиту на продукцію.

До інших чинників впливу на ціну промислової продукції можна віднести:

масштаби виробництва;

кількість підрозділів, які виготовляють продукцію, і характер взаємозв'язків між ними;

тип продукції, що виготовляється (продукція виробничо-технічного чи споживчого призначення, кінцевий чи проміжний продукт);

фінансовий потенціал підприємства.

Важливе значення при формуванні цінової політики відіграє фактор часу, а також територіальне (або регіональне) розміщення підприємства. Впливає на ціну і інфляція, яка, з одного боку, зменшує купівельну спроможність споживачів, а з іншого – знижує конкурентоспроможність вітчизняної продукції, оскільки при стабільному курсі національної валюти експорт стає відносно дорожчим, а імпорт – дешевшим. Вагомий вплив на цінову політику у промисловості має також податкове навантаження на товаровиробників.

З огляду на таку численну кількість чинників впливу на ціну, відповідно і методи ціноутворення досить різноманітні. Так, ціни визначаються з орієнтацією на: витрати; корисність продукції; попит; конкуренцію; досягнення рівноваги між витратами виробництва, попитом і конкуренцією. Відомий також «метод об'єднаного вимірювання», тобто метод формування концепції товару, який дозволяє одночасно врахувати і запити споживачів, і рівень цін [1, с. 152–159].

У ринкових умовах інструментарій ціноутворення загалом є тим вагомим дієвим важелем, за допомогою якого підприємство здатне отримувати максимальний прибуток або, принаймні, підтримувати його на прийнятному для себе рівні. А тому пошук способів удосконалення відомих методів ціноутворення і розробка нових методів є актуальними, зокрема для українських товаровиробників, яким необхідно формувати свою цінову політику, виходячи з поставлених цілей у кожен конкретний період їх діяльності, причому з обов'язковим врахуванням кон'юнктури ринку, яка встановлюється внаслідок взаємодії факторів попиту і пропозиції.

Нерідко підприємства намагаються досягти одночасно декількох цілей, до прикладу, отримати більший прибуток і розширити свою частку на ринку шляхом нарощування обсягів виробництва. Однак суміщення таких цілей і одночасне їх досягнення можливе лише на коротких часових інтервалах за умови випуску принципово нової продукції. Разом із тим можливі ситуації, коли і прибуток підприємства, і збут його продукції зростають одночасно, хоча зазвичай ці дві мети конкурують між собою. Проведені нами дослідження [2] дають підстави вважати, що пошук компромісу між названими цілями зводиться передусім до розрахунку оптимальних обсягів виробництва, а відтак – до визначення оптимальної ціни на продукцію, що виготовляється. Ці два показники (оптимальний обсяг виробництва і оптимальна ціна) здатні забезпечити товаровиробнику максимальний прибуток від його діяльності. Оптимальна ціна, своєю чергою, безпосередньо залежить від еластичності попиту на промислову продукцію, тобто від реакції споживачів на зміну ціни цієї продукції.

Таким чином, метою статті є обгрунтування методу визначення оптимальної ціни на продукцію промислового підприємства з урахуванням еластичності попиту на неї. Завдання, які необхідно вирі-

© С.О. Іщук, 2007

шити для досягнення поставленої мети, можна розділити на три етапи:

1) розробка математичних залежностей для визначення показника еластичності попиту на продукцію будь-якого промислового підприємства за її ціною;

2) узагальнення результатів дослідження еластичності пропозиції випуску за ціною на продукцію промислового виробництва в Україні;

3) розробка моделі розрахунку оптимальної ціни на продукцію, виходячи з обсягів і структури виробничого потенціалу промислових підприємств.

Економічній теорії і господарській практиці відомі два основні види моделей ціноутворення [3]. У класичних моделях поведінки виробника-прайстейкера[1] інструментальними змінними є обсяги виробництва. Тобто ці моделі адекватні за умови повної відсутності обмежень у попиті на продукцію підприємства за визначеною ціною, що відводить останньому пасивну цінову роль на товарному ринку. Але ринкова конкуренція дозволяє підприємствам за допомогою цінової політики впливати на попит і, відповідно, оперативно коригувати обсяги власного виробництва, передусім за рахунок гнучкості наявного виробничого потенціалу. Відповідно аналіз чинника ринкового попиту дозволяє суттєво розширити межі нашого дослідження шляхом побудови альтернативної – прайсмейкерської[2] – моделі, в якій основним (і єдиним) регулятором обсягу прибутку, як інструментальної змінної, є ціна на продукцію, що виготовляє підприємство.

Загалом у ролі інструментальних змінних можна було б використати одночасно і ціни, і обсяги виробництва. Однак, враховуючи те, що ринковий попит, як правило, жорстко лімітує обсяги реалізації продукції промислових підприємств і залежить від рівня відпускних цін, зупинимося на однофакторній моделі «чистого» прайсмейкера. Побудова такої моделі дозволяє детально оцінити ситуації, коли зростання цін вигідне підприємству, забезпечуючи збільшення його прибутків, а коли – ні. При цьому розв'язок моделі повністю детермінується відтворювальними характеристиками виробничого потенціалу підприємства, еластичністю попиту на продукцію останнього, а також рівнем чинних на поточний момент податкових ставок.

Розвиваючи методологію ціноутворення, запропоновану Є. Балацьким [4], запишемо дескриптивну (або описову) модель для розрахунку чистого прибутку промислового підприємства з урахуванням ціни на його продукцію:

$$P = (1 - \alpha)[(1 - \beta)(cX_n - Y) - (1 + \gamma)wL - \delta K], \quad (1)$$

де c – ціна виготовленої продукції;

X_n – обсяг виробництва в натуральному виразі;

Y – вартість сировини і матеріалів, використаних у процесі виготовлення продукції;

L – чисельність промислово-виробничого персоналу підприємства;

w – середня заробітна плата одного працівника;

K – середньорічна вартість основних виробничих фондів;

δ – норма амортизації (у долях одиниці);

α – податок на прибуток (у долях одиниці);

β – податок на додану вартість (у долях одиниці);

γ – нарахування на заробітну плату (у долях одиниці).

Враховуючи те, що витрати $Y(X_n)$, $L(X_n)$ і $K(X_n)$ залежать від обсягу виробництва, а сам X_n обмежений попитом $M(c)$, який функціонально пов'язаний із ціною, можна записати умову, що визначає рівноважну[1] ціну на продукцію підприємства:

$$dP/dc = 0. \quad (2)$$

Для подальшого аналізу введемо такі умовні позначення:

еластичність попиту за ціною

$$\mu = (c/M)(dM/dc); \quad (3)$$

частка матеріальних витрат у ціні продукції

$$\rho = Y/cX_n; \quad (4)$$

частка затрат праці у валовій доданій вартості

$$\omega = wL/cX_n; \quad (5)$$

частка амортизації в ціні продукції

$$\zeta = \delta K/cX_n. \quad (6)$$

Для характеристики впливу кожного ресурсу на зростання виробництва використовуються коефіцієнти еластичності витрат різних видів виробничих ресурсів щодо випуску продукції. Коефіцієнти еластичності відображають граничне відношення приросту витрат кожного ресурсу до приросту виробництва. Відповідно ці коефіцієнти дозволяють визначити, на скільки відсотків збільшаться відповідні витрати при зростанні обсягів випуску продукції на 1 %.

Отже, запишемо показники еластичності за випуском продукції [2]:

витрат сировини і матеріалів у вартісному виразі

$$\nu = (X/Y)(dY/dX); \quad (7)$$

чисельності промислово-виробничого персоналу

$$\lambda = (X/L)(dL/dX); \quad (8)$$

[1] Прайстейкер (price taker) – той, хто приймає ціну.

[2] Прайсмейкер (price maker) – той, хто встановлює ціну.

[1] Рівноважною ціною вважаємо таку граничну цінову межу на продукцію підприємства, при якій прибуток останнього є максимальним за наявного обсягу і структури його виробничого потенціалу.

середньорічної вартості основних виробничих фондів

$$\kappa = (X/K)(dK/dX). \quad (9)$$

Із (7)–(9) отримуємо степеневі функціональні залежності, тобто однофакторні виробничі функції, для розрахунку потреби у:

сировині і матеріалах

$$Y = aX^{\nu}; \quad (10)$$

трудових ресурсах

$$L = bX^{\lambda}; \quad (11)$$

основних виробничих фондах

$$K = mX^{\kappa} \quad (12)$$

для забезпечення виробництва заданого обсягу продукції.

Параметри a, b і m – це константи, які залежать від вихідних параметрів (обсягу і структури) виробничого потенціалу підприємства і співвідношень між цими параметрами. Відповідно ці константи можна інтерпретувати як показники загальної ефективності ресурсів – елементів виробничого потенціалу, що приводять у відповідність одиниці виміру використаних ресурсів і виготовленої продукції.

Допускаємо, що верхня межа економічного розвитку підприємства обмежена попитом на його продукцію. Таким чином, еластичність попиту за цінами в нашій моделі можна прирівняти до еластичності випуску (або пропозиції) за цінами. А отже, виходячи з (3)–(6) і (7)–(9), з урахуванням припущення, що

$$dX_n/dc = dM/dc, \quad (13)$$

і за умови, що $M = X_n$, можна записати співвідношення, для якого виконується умова рівноваги (2):

$$\mu(1-\alpha)\left[(1-\beta)\left(1+\frac{1}{\mu}-\nu\rho\right)-(1+\gamma)\lambda\omega-\kappa\zeta\right]=0. \quad (14)$$

З рівняння (14) знаходимо μ:

$$\mu=\frac{1-\beta}{(1+\gamma)\lambda\omega+\kappa\zeta+(1-\beta)(\nu\rho-1)}. \quad (15)$$

Вираз (15) дозволяє визначити показник еластичності попиту на продукцію будь-якого промислового підприємства за її ціною, враховуючи, відповідно: частки матеріальних витрат і амортизації в ціні продукції; частку затрат праці у валовій доданій вартості; коефіцієнти еластичності витрат ресурсів (капітальних, трудових і матеріальних) за випуском; основні фіскальні параметри (податки на додану вартість і на прибуток, а також нарахування на заробітну плату).

Розрахунок еластичності пропозиції випуску[1] за ціною на продукцію промислового виробництва проведений нами на основі офіційних статистичних даних, наведених у [5]. Цей розрахунок здійснений спрощеним методом, доцільність застосування якого на макрорівні обгрунтована в [4]. Визначені таким способом показники не є досить точними, однак вони дозволяють оцінити загальні тенденції ціноутворення у промисловості. Зокрема, результати розрахунків засвідчили, що в Україні до 2001 р. темпи зростання цін суттєво перевищували темпи виробництва (табл. 1). Така інфляційна цінова політика знижувала купівельну спроможність споживачів промислової продукції, причому і населення, і підприємств. А відтак, зростання цін суттєво гальмувало економічний розвиток вітчизняної промисловості, що пояснюється впливом (у період до 2001 р.) декількох чинників, найважливішими серед яких є:

нестабільність національної валюти;

високий ступінь зношеності виробничих потужностей;

недостатній розвиток фінансово-кредитного і фондового ринків;

неефективний державний менеджмент.

Із 2001 р., внаслідок подолання загального спаду в національній економіці, еластичність пропозиції випуску перевищила одиницю. При цьому намітилася стійка позитивна тенденція до зростання цієї еластичності, надто в машинобудуванні, що стало вагомою підставою для оптимізму щодо подальшого розвитку промислового виробництва в Україні. Але у другому півріччі 2004 р. знову почалося сповільнення темпів економічного зростання, основною причиною якого стали негативні зміни в макроекономічному середовищі, зокрема погіршення кон'юнктури на світових ринках металу і енергоносіїв. Названі чинники спричинили, відповідно, зниження коефіцієнтів еластичності випуску за ціною на продукцію промислового виробництва загалом, хоча у машинобудуванні ця еластичність залишилася позитивною. Однак вже у 2006 р. в Україні почалася нова хвиля економічного піднесення, яке триває дотепер.

Як свідчить господарська практика, підприємства з однаковими відтворювальними характеристиками виробничого потенціалу можуть дотримуватися протилежних цінових стратегій, якщо вони належать до різних груп виробників із позиції знака еластичності попиту на їх продукцію. Є галузі промисловості, до прикладу, приладо- чи верстатобудування, які безпосередньо не пов'язані з кінцевими споживачами. Відповідно попит на їх продукцію апріорі не є еластичним (тобто таким, що не реагує

[1] Згідно з попередніми припущеннями, вважаємо, що пропозиція, тобто обсяг виробництва, дорівнює попиту на промислову продукцію.

Таблиця 1. Розрахунок еластичності випуску за ціною на продукцію промислового виробництва в Україні

Показники	Роки								
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Індекси промислового виробництва (I_x), у %:									
промисловість загалом	99,7	99,0	104,0	112,4	114,2	107,0	115,8	112,5	103,1
машинобудування	99,8	97,0	97,9	117,0	118,8	111,3	135,8	128,0	107,1
Індекси цін виробників (I_c), у %:									
промисловість загалом	105,0	135,3	115,7	120,8	100,9	105,7	111,1	124,1	109,5
машинобудування	115,1	123,5	115,0	118,1	104,7	102,8	105,8	113,7	105,6
Еластичність (I_x/I_c):									
промисловість загалом	0,950	0,732	0,899	0,930	1,132	1,012	1,042	0,907	0,942
машинобудування	0,867	0,785	0,851	0,991	1,135	1,083	1,284	1,126	1,014

на підвищення цін) а в окремих випадках його еластичність може бути тільки негативною. І навпаки, є ряд виробництв, для яких еластичність попиту на їх продукцію, як правило, позитивна (зростання цін призводить до зниження попиту). До них належать підприємства, зорієнтовані на кінцевого споживача, тобто виробники промислових товарів народного споживання. Таким чином, кожен промисловий об'єкт повинен формувати свою цінову політику, враховуючи, безумовно, загальні тенденції та умови господарювання у країні й у світі загалом, однак передусім виходячи з параметрів власного виробничого потенціалу і визначених пріоритетів розвитку.

Змоделюємо процес визначення оптимальної ціни на продукцію промислового підприємства за умови максимізації маси чистого прибутку. Відповідно запишемо формулу для визначення обсягу виробництва, виходячи з еластичності попиту (або випуску) за ціною у вигляді степеневої функції (аналогічно до попередніх припущень), тобто приймаємо, що

$$X_n = zc^{\mu}, \qquad (16)$$

де z – константа, числове значення якої визначається на основі статистичних даних за допомогою кореляційних методів.

Підставивши (16) у (10), (11) і (12), отримуємо вирази для визначення, відповідно, Y, L і K:

$$Y = az^{\nu}c^{\mu\nu}, \qquad (17)$$

$$L = bz^{\lambda}c^{\mu\lambda}, \qquad (18)$$

$$K = mz^{\kappa}c^{\mu\kappa}. \qquad (19)$$

Враховуючи (17)–(19), рівняння (1) можна записати таким чином:

$$P = (1-\alpha)\left[(1-\beta)(zc^{\mu+1} - az^{\nu}c^{\mu\nu}) - \right.$$
$$\left. -(1+\gamma)wbz^{\lambda}c^{\mu\lambda} - \delta mz^{\kappa}c^{\mu\kappa}\right]. \qquad (20)$$

Виходячи з умови першого порядку

$$P(x) \to \max, \qquad (21)$$

знаходимо максимум прибутку, диференціюючи (20):

$$\frac{dP}{dc} = (1-\alpha)\mu\left[(1-\beta)\left(\left(1+\frac{1}{\mu}\right)zc^{\mu} - a\nu z^{\nu}c^{\mu\nu-1}\right) - \right.$$
$$\left. -(1+\gamma)wb\lambda z^{\lambda}c^{\mu\lambda-1} - \delta m\kappa z^{\kappa}c^{\mu\kappa-1}\right] = 0. \qquad (22)$$

Із (22) отримуємо вираз для визначення оптимальної ціни (c_{opt}) на продукцію, при якій прибуток підприємства є максимальним за наявного обсягу і структури його виробничого потенціалу:

$$(1-\beta)\left(\left(1+\frac{1}{\mu}\right)zc_{opt}^{\mu} - a\nu z^{\nu}c_{opt}^{\mu\nu-1}\right) -$$
$$-(1+\gamma)wb\lambda z^{\lambda}c_{opt}^{\mu\lambda-1} - \delta m\kappa z^{k}c_{opt}^{\mu\kappa-1} = 0. \qquad (23)$$

Корені рівняння (23), тобто значення оптимальної ціни на продукцію (c_{opt}) за умови максимізації прибутку підприємства, необхідно шукати чисельними методами індивідуально для кожного конкретного варіанту рівняння, залежно від значень його постійних. Для цього можна використовувати відомі ітераційні методи зі швидкою сходимістю, зокрема методи Ньютона, Чебишева, Ейткена та ін., попередньо відділивши дійсні корені рівняння, тобто відшукавши досить малі області, в яких ці корені знаходяться. Розрахунок виконується за попередньо розробленою програмою на ЕОМ [6].

Висновки. За результатами проведеного дослідження обгрунтовано новий метод ціноутворення, який полягає у побудові моделі розрахунку оптимальної ціни на продукцію будь-якого (незалежно від

форми власності і виду діяльності) промислового підприємства за умови максимізації ним маси чистого прибутку. Запропонований метод ціноутворення базується на розроблених автором математичних залежностях для визначення показника еластичності попиту на продукцію промислових підприємств за її ціною. Теоретичною основою моделі стали аналітичні результати розрахунку еластичності пропозиції випуску за ціною на промислову продукцію, що дозволили виявити основні тенденції ціноутворення в Україні і оцінити перспективи розвитку вітчизняного промислового виробництва загалом.

Література

1. Тарасевич В. М. Ценовая политика предприятия.– СПб: Питер, 2001.– 272 с.

2. Іщук С. О. Методи визначення оптимальних виробничих програм за фінансовими критеріями розвитку підприємства // Економіка і прогнозування.– № 4.– 2006.– С. 123–132.

3. Simon H. Profit durch power pricing: strategien aktiver Preispolitik / Robert J. Dolan; Hermann Simon. Aus dem Engl. von Jurgen Ulrich Zorenz.– Frankfurt / Main; New York: Campus Verlag, 1997.– 340 p.

4. Балацкий Е. Ценовые стратегии фирм в условиях фискального давления // МЭ и МО.– 1998.– № 9.– С. 67–77.

5. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Держ. ком. статистики України.– К.: Вид-во «Консультант», 2006.– 576 с.

6. Іщук С. О. Формування та розвиток виробничого потенціалу промислових підприємств (теорія і методи): Дис. ... д-ра екон. наук.– Львів, 2006.– 434 с.– Рукопис.

Подано до редакції 06.07.2007 р.

УДК 346.14

О.П. Віхров,
канд. юрид. наук,
доцент Київського
славістичного університету

ГОСПОДАРСЬКІ ПРАВОВІ ВІДНОСИНИ: СУТНІСТЬ І ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ

Поняття господарських відносин як предмету регулювання господарського права займає одне із центральних місць у системі понять і категорій цієї правової галузі й відповідної юридичної науки. Господарський кодекс України визначає господарські відносини як такі, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання, і класифікує вказані відносини на господарсько-виробничі, організаційно-господарські та внутрішньогосподарські. Опосередкування господарських відносин правом відображає категорія господарських правовідносин. Дослідження теоретичних і практичних аспектів господарських правовідносин постає як одне із важливих наукових і практичних завдань господарсько-правової науки. Адже використання цієї категорії спрямоване на осмислення механізму правового регулювання господарської діяльності і з практичної точки зору забезпечує чітке юридичне закріплення взаємних прав, обов'язків і відповідальності учасників господарських відносин, сприяє становленню і зміцненню правового господарського порядку, що є особливо актуальним у сучасних умовах розвитку ринкових відносин.

Поняття господарських правовідносин не нове у господарсько-правовій теорії. Воно розглядалося у радянській юридичній науці з тією або іншою мірою охоплення, при чому під кутом зору певної наукової концепції правового регулювання господарської діяльності. Вчені, які не поділяли господарсько-правову концепцію, як правило, не вдавалися до розкриття цього поняття, хоча і оперували поняттям правовідносин, що складаються в народному господарстві [1, с. 34]. З точки зору господарсько-правової концепції господарські правовідносини трактувалися як єдині за своєю сутністю, при чому розглядалися вони або як господарські відносини, які врегульовані правом [2, с. 18], або як вид суспільних відносин, в яких зв'язок між учасниками господарювання полягає в їхніх юридичних правах та обов'язках [3, с. 37]. Найбільшу увагу дослідників того часу отримали господарські зобов'язальні правовідносини [4] і, насамперед, договірні [5; 6].

У сучасній вітчизняній юридичній науці поняття господарських правовідносин у тій або іншій мірі характеризується у спеціальній літературі з господарського права. Щодо навчальних видань, то автори більшості з них або акцентують увагу на господарських відносинах і лише торкаються поняття господарських правовідносин [7, с. 3–9; 8, с. 12–16; 9, с. 19], або не вбачають різниці між цими поняттями, визначаючи господарські правовідносини як сукупність відносин, що виникають у процесі господарської діяльності [10, с. 9]. На наш погляд, це обумовлено, з одного боку, наявним у науці різним баченням господарського права як правової галузі та її предмета – господарських відносин, і, з другого – багатоаспектністю самої категорії правових відносин, неоднозначним розумінням її і в теорії права, і в галузевих юридичних науках.

Із числа авторів, які в сучасний період найближче підійшли до розкриття поняття господарських правовідносин, слід назвати О. М. Вінник, яка визначає ці правовідносини як врегульовані нормами права суспільні відносини у сфері господарювання [11, с. 26]. Така характеристика ґрунтується на розумінні правових відносин як фактичних суспільних відносин, врегульованих нормами права, що, як правило, не відокремлюються від реальної поведінки суб'єктів, ототожнюються з їхньою суспільною діяльністю. Слід зазначити, що аналогічне розуміння правових відносин широко використовується для характеристики галузевих цивільних, адміністративних та інших правовідносин і багаторазово тиражується в юридичній навчальній літературі [12, с. 78; 13, с. 58].

Іншу, більш складну позицію щодо розуміння господарських правовідносин займає Г. Л. Знаменський. В узагальненому вигляді вказані правовідносини ним представлені як вид суспільних відносин, в яких зв'язок між їх суб'єктами (учасниками господарської діяльності) полягає в їхніх юридичних правах та обов'язках [14, с. 64]. При чому, господарські правовідносини, на думку автора, ви-

© О.П. Віхров, 2007

ступають проміжною стадією господарсько-правового регулювання і знаходяться між господарсько-правовими нормами і господарськими відносинами (господарською діяльністю) як практичним результатом реалізації цих норм. Господарські правовідносини, юридичним змістом яких є права та обов'язки їхніх учасників, що кореспондують одне одному, трансформують норми права у ці права та обов'язки суб'єктів. Вони індивідуалізують вимоги правових норм у частині взаєморозташування суб'єктів, наділення їх правами та обов'язками, а останні вже реалізуються в конкретній господарській діяльності у фактичних господарських відносинах [14, с. 67, 68].

Наведений огляд точок зору щодо господарських правових відносин показує складність цієї категорії, свідчить про необхідність подальшої розробки питання про їх сутність у господарсько-правовій теорії. *Метою цієї статті є характеристика поняття господарських правовідносин з точки зору їх сутності і функціонального призначення у правовому регулюванні господарської діяльності.*

Уяснення значення категорії господарських правовідносин і практичної ролі, яку вони відіграють, потребує використання загальнонаукового методу сходження від абстрактного до конкретного. Адже дана категорія включає абстрактне-правові відносини і конкретне-господарські правові відносини. Тому доцільно звернутися до загальнотеоретичної категорії правових відносин, маючи на увазі насамперед господарські правові відносини як галузеву правову категорію, якій притаманні характерні ознаки правовідносин в цілому.

У сучасному правознавстві увага до вказаної категорії як однієї з найважливіших, фундаментальних обумовлена тим, що правове відношення розглядається як форма, за допомогою якої абстрактна норма права набуває своє реальне буття, втілюється в реальне, конкретне суспільне відношення. Правовідношення відображає особливий вид зв'язку права із суспільними відносинами, що ним регулюються, в яких діалектично поєднуються абстрактні норми з конкретністю даного життєвого відношення [15, с. 6]. Правові відносини відображають право в динаміці, у функціонуванні та розвитку. Вони поєднують правову дійсність з діяльністю людей, виступають тією конкретною формою, в якій головним чином протікає соціальна діяльність, яка пов'язана з правом [16, с. 23].

У 20-х – 30-х роках минулого сторіччя у рамках початкового вивчення правових суспільних відносин їх виникнення пов'язувалося з вольовою, усвідомленою і цілеспрямованою діяльністю людей, в основі якої лежить певний спосіб матеріального і духовного виробництва. Правовідношення розглядалося не тільки як головна, а й як первинна категорія теорії права. Юридичне відношення, – писав Є. Б. Пашуканіс, – це первинна клітина правової тканини, і тільки в ній право здійснює свій реальний рух. Право як сукупність норм поруч з цим є не більше як безжиттєва абстракція... Реальне значення ця сукупність норм отримує тільки завдяки тим відносинам, що мисляться як виникаючі і дійсно виникають згідно цим правилам [17, с. 78–79]. У тих умовах на потребу практики теоретиками права допускалася та обґрунтовувалася можливість виникнення й існування правовідносин навіть при відсутності відповідних правових норм [18, с. 4; 19, с. 374].

Пізніше у дослідженні правових відносин на передній план було поставлене вивчення їх зв'язку з юридичними нормами [15; 20, с. 207–217], і більшість вчених – юристів зійшлася на тому, що правовідношення – це суспільне відношення, яке врегульоване нормою права.

Разом з тим значного поширення набула думка, що проблема правових відносин повинна розглядатися в аспекті їх функціонального призначення, з урахуванням тієї ролі, яку правовідносини виконують у процесі правового регулювання. Так, Ю. К. Толстой у розумінні місця і ролі правовідносин у механізмі правореалізації виходив з пояснення правовідношення як ідеологічного відношення, за допомогою якого (через яке) норма права регулює фактичні суспільні відносини. При цьому, на думку автора, якщо суспільні відносини виступають як предмет правового регулювання, то ці відносини із самого початку виникають у правовій формі. Процес утворення суспільного відношення невіддільний тут від надання такому відношенню правової форми. Невірно вважати, підкреслював він, начебто спочатку складається суспільне відношення, а потім у результаті впливу на нього норм права з'являється правове відношення [21, с. 336].

Нині у загальній теорії права категорія правових відносин трактується неоднозначно: або як спосіб, або як стадія, або результат реалізації юридичної норми. Досить поширеним залишається визначення правовідношення як фактичного (конкретного, реального) суспільного відношення, що врегульоване нормою права (має правову форму і є результатом реалізації норми права) [15, с. 45, 51; 22, с. 18]. Правовідношення визначається також як суспільне відношення, що виникає в результаті впливу норми права на фактичне суспільне відношення (є результатом дії вимог норм права на відносини між різними суб'єктами) і виступає ланкою, яка опосередковує (регулює) зв'язок між нормою права і відповідним фактичним суспільним відношенням [21, с. 336; 23, с. 373; 24, с. 190]. Принципове розходження у наведених визначеннях полягає у різному підході до вирішення питання про співвідношення фактичних суспільних відносин і правових відносин. У першо-

му з них правовідносини розглядаються як вид фактичних суспільних відносин, як результат реалізації права й ототожнюються з реальною правовою поведінкою суб'єктів. У другому – правовідносини представлені в якості особливого виду суспільних відносин, функціональним призначенням яких є конкретизація вимог правових норм до реальних життєвих обставин шляхом визначення учасників фактичних суспільних відносин, їх взаємних прав та обов'язків, умов, засобів і наслідків реалізації цих прав та обов'язків. Друге визначення вважається більш коректним, якщо під суспільними відносинами розуміти не фактичні відносини у суспільстві, а узагальнені стійкі форми життєвих процесів, що відображають не саму реальну діяльність (поведінку), а тільки її форму і результат, виступають складовою механізму регулювання реальної діяльності.

Разом з тим обидва визначення мають одне істотне загальне: правовідношення (у тому числі господарське правовідношення) – специфічний результат впливу норми права на фактичні суспільні відносини, і це є однією з характерних рис правовідносин. Відповідно до викладеного вище даний висновок потребує певного уточнення. У рамках першого з наведених трактувань правовідношення зазначений результат виступає як кінцевий. Якщо виходити з другого трактування цього поняття, правовідношення як результат впливу норми права на фактичні відносини слід розуміти в якості засобу або стадії регулювання таких відносин.

При характеристиці правових відносин в юридичній літературі звичайно підкреслюється їх свідомо-вольовий характер. При цьому можуть бути виділені два аспекти. По-перше, правовідносини складаються під впливом державної волі, закріпленої в нормах права, хоча й ця воля у кінцевому підсумку обумовлена відповідним базисом. По-друге, правовідносини вміщують і реалізують у конкретних реальних відносинах вольовий потенціал правових норм. Відповідні реальні відносини виникають, змінюються і припиняються адекватно правовідносинам у передбачених ними формах.

Під свідомо-вольовим характером правовідносин часто розуміється й те, що вони виникають, змінюються і припиняються під безпосереднім впливом свідомих вольових дій учасників правовідносин [18, с. 24]. Але це може бути визнано справедливим лише у разі погодження з першим із наведених вище трактувань правовідношення – як фактичного (конкретного, реального) суспільного відношення, врегульованого нормою права, в якому суспільні відносини ототожнюються з реальною поведінкою суб'єктів, з їхньою діяльністю. У дійсності ж право не в змозі регулювати суспільні відносини, які є узагальненими формами життєвих процесів. Право регулює фактичну поведінку людей, їхню конкретну діяльність. Суспільні ж відносини є об'єктивними, не залежать від волі і свідомості людей. Це стосується як матеріальних виробничих відносин базисного типу, що є безперечним, так і відносин надбудовчих, ідеологічних. Окремо взяті із останніх одиничні відносини як акти фактичної реальної поведінки можуть регулюватися правом, тобто виникати, змінюватися, припинятися під впливом правових норм. Але у своїй сукупності, що відображає результат узагальнення досвіду взаємодії багатьох поколінь людей, ці ідеологічні відносини набувають якості суспільних відносин, стають об'єктивними, і не можуть постійно регулюватися правом [14, с. 66–67].

Таким чином, свідомо-вольовий характер правовідносин, у тому числі господарських, полягає в тому, що, по-перше, вони є результатом впливу норми права, яка відображає державну волю, і, по-друге, вони самі обумовлюють форму і зміст конкретної реальної поведінки суб'єктів права, впливають на цю поведінку у напрямі, відповідному до правових норм. У формі правовідношення держава (суспільство) пропонує (встановлює, закріплює) певну модель поведінки суб'єктів, у тому числі і у сфері господарювання. Держава забезпечує й реалізацію цієї моделі відповідними державними засобами, зокрема й засобами державного примусу. Як зазначається в літературі, у самому загальному розумінні статус правового для суспільних відносин означає те, що законодавець прагне встановити «правові програми» поведінки у вигляді прав, свобод, обов'язків тощо потенційним учасникам суспільно значущої ситуації, створити можливі умови для адекватної реалізації цих програм, а також передбачити і знайти оптимальний спосіб законного й обґрунтованого розв'язання можливого конфліктного прояву в рамках даного відношення [22, с. 10]. У цьому плані можна говорити про належність правовідносин до сфери ідеологічних відносин як результату свідомої діяльності людини.

Разом з тим не слід випускати з поля зору, що правові відносини, у тому числі господарські правовідносини, як і інші правові явища, обумовлені відповідним рівнем соціально-економічного і духовного розвитку суспільства, носять історично обмежений характер. Можливості їх як певної правової форми взаємодії суб'єктів історично обумовлені, їхні рамки залежні від рівня розвитку суспільства. Правові відносини можуть не відповідати з тих чи інших причин перспективним тенденціям соціально-економічного розвитку, тому потребують періодичного приведення у відповідність з цими тенденціями [18, с. 29].

Сутнісною рисою правовідношення, без якої останнє не може бути таким і наявність котрої не піддається сумнівам, є особлива форма взаємозв'язку між його учасниками, яка полягає в наявності у кож-

ного з них суб'єктивних юридичних прав і обов'язків, що кореспондують одне одному. Кожен учасник правовідношення, зокрема господарського правовідношення, має певне право або комплекс прав (обов'язок або комплекс обов'язків), якому відповідає (кореспондує) обов'язок або комплекс обов'язків (право або комплекс прав) другого учасника цього правовідношення – або конкретного учасника, або всіх і кожного, хто може вступити у дане правовідношення.

Правові норми втілюються в життя у поведінці конкретних суб'єктів права. Загальні приписи норм права індивідуалізуються через правовідносини для цих суб'єктів і обумовлюють їхню правову поведінку. Необхідність індивідуалізації загальних прав та обов'язків пов'язана з виникненням для конкретних суб'єктів певних обставин (юридичних фактів), на які вказує правова норма, і з якими вона пов'язує виникнення у суб'єкта відповідних індивідуальних прав, обов'язків і виникнення відповідних правовідносин.

Тобто правовідношення (господарське правовідношення) виступає як форма здійснення права, як засіб правового впливу на фактичні суспільні відносини, як пропонована суспільством (державою) модель поведінки суб'єкта, сукупність його персональних прав і обов'язків, що виникають на підставі норм права.

Разом з тим правовідносини можуть розглядатися як самі суспільні відносини, що набули певну форму під регулюючим впливом права і виражаються у суб'єктивних юридичних правах і обов'язках суб'єктів. У більш широкому розумінні правові відносини можуть трактуватися як особлива форма соціальної взаємодії, що об'єктивно виникає відповідно до закону, і учасники якої мають взаємні, такі що кореспондують одне одному права та обов'язки.

Правові відносини впливають на волю і поведінку учасників фактичних суспільних відносин, і таким чином на самі ці відносини. Якщо неповнота і якість впливу обумовлять які-небудь небажані процеси, держава через право вносить відповідні корективи. Впливаючи на волю суб'єктів, правовідносини в кінцевому підсумку сприяють розвитку фактичних відносин у потрібному напряму, що задовольняє інтереси суспільства. Цей вплив проявляється в тому, що правовідносини закріплюють сформовані фактичні відносини, викликають до життя прогресивні елементи у сформованих відносинах чи нові відносини, витісняють ті з них, що не відповідають інтересам суспільства [23, с. 375].

Підводячи підсумок доцільно висловитися на підтримку наведеної точки зору щодо господарських правовідносин як проміжної стадії господарсько-правового регулювання, що знаходиться між господарсько-правовими нормами і господарськими відносинами (господарською діяльністю) як практичним результатом реалізації цих норм [14, с. 64–67]. При цьому слід зазначити наступне. Господарські правовідносини відображають відповідні норми господарського права в їх функціонуванні. Вони поєднують вимоги цих норм із діяльністю суб'єктів, на яких поширюється їх чинність у процесі організації суспільного виробництва, розподілу і обміну, служать правовою формою, в якій повинен здійснюватися і головним чином здійснюється цей процес.

Господарські правовідносини виступають як специфічний результат впливу норм господарського права на фактичні відносини у процесі організації суспільного виробництва, розподілу і обміну. Для них характерна особлива форма взаємозв'язку між учасниками цього процесу, яка полягає в наявності у кожного з них суб'єктивних юридичних прав і обов'язків у сфері господарювання, що кореспондують одне одному.

Господарським правовідносинам притаманний свідомо-вольовий характер, який полягає в тому, що, по-перше, вони є результатом впливу норм права, які відображають державну волю, і, по-друге, вказані правовідносини формують конкретну реальну поведінку учасників (суб'єктів) господарських відносин, впливаючи на цю поведінку у напрямі, відповідному до норм господарського права. У свою чергу господарські правовідносини обумовлені рівнем економічного розвитку суспільства і повинні відповідати характеру економічної системи, постійно вдосконалюватися разом з господарським законодавством згідно об'єктивних умов і вимог, що змінюються.

Господарські правовідносини виступають як специфічний юридичний засіб реалізації норм господарського права, своєрідна стадія у процесі їх реалізації. Окреме таке правовідношення являє собою пропоновану суспільством (державою) модель поведінки суб'єкта у сфері господарювання, що включає сукупність його персональних прав і обов'язків, які виникають на підставі правової норми.

Господарські правовідносини є «ланкою-посередником» між господарсько-правовими нормами та актами їх реалізації в конкретній господарській діяльності, виконуючи функцію однієї з безпосередніх передумов цієї діяльності.

Господарські правовідносини регулюють фактичні господарські відносини – визначають їх можливих учасників, зміст, підстави виникнення, засоби забезпечення тощо. Кожне з таких фактичних відносин, взяте окремо, є індивідуально-неповторним, оскільки щоразу воно відтворюється зовсім іншими господарськими структурами і у зовсім іншій економічній ситуації. Загальні ж правила, за якими виникають, існують, змінюються і припиняються ті чи інші фактичні господарські відносини, узагальнені в категорії господарських правовідносин.

Однією із перспектив подальших досліджень господарських правовідносин вбачається осмислення і проведення наукового аналізу окремих їх видів – гос-

подарсько-виробничих, організаційно-господарських і внутрішньогосподарських правових відносин.

Література

1. Хозяйственное право / Под ред. В. П. Грибанова, О. А. Красавчикова.– М.: Юрид. лит., 1977.– 480 с.
2. Хозяйственное право: Учебник / Под ред. В. В. Лаптева.– М.: Юрид. лит., 1983.– 528 с.
3. Советское хозяйственное право / Под ред. И. Г. Побирченко.– К.: Вища школа, 1985.– 336 с.
4. Танчук И. А., Єфимочкин В. С., Абова Т. Е. Хозяйственные обязательства.– М.: Юрид. лит., 1970.– 218 с.
5. Быков А. Г. План и хозяйственный договор.– М.: Изд-во МГУ, 1975.– 158 с.
6. Луць В. В. Заключение и исполнение хозяйственных договоров.– М.: Юрид. лит., 1978.– 143 с.
7. Господарське право України: Підручник / За ред. В. М. Гайворонського, В. П. Жушмана.– Харків: Право, 2005.– 384 с.
8. Щербина В. С. Господарське право: Підручник.– К.: Юрінком Інтер, 2005.– 592 с.
9. Господарське право України / М. К. Галянтич, С. М. Грудницька, О. М. Міхатуліна та ін.– К.: МАУП, 2005.– 424 с.
10. Господарське право / Жук Л. А., Жук І Л., Неживець О. М.– К.: Кондор, 2003.– 400 с.
11. Вінник О. М. Господарське право: Курс лекцій.– К.: Атіка, 2004.– 624 с.
12. Цивільне право України: Підручник: Кн. 1 / За ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнєцової.– К.: Юрінком Інтер, 2002.– 720 с.
13. Адміністративне право України / За ред. С. В. Ківалова.– Одеса: Юрид. література, 2003.– 896 с.
14. Хозяйственное право: Учебник / Под ред. В. К. Мамутова.– К.: Юрінком Интер, 2002.– 912 с.
15. Халфина Р. О. Общее учение о правоотношении.– М.: Юрид. лит., 1974.– 351 с.
16. Явич Л. С. Сущность права.– Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1985.– 208 с.
17. Пашуканис Е. Б. Избранные произведения по общей теории права и государства.– М.: Наука, 1980.– 272 с.
18. Гревцов Ю. И. Правовые отношения и осуществление права.– Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1987.– 128 с.
19. Сурилов А. В. Теория государства и права.– К., Одесса: Вища школа, 1989.– 439 с.
20. Явич Л. С. Общая теория права.– Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1976.– 287 с.
21. Общая теория государства и права, т. 2 / Отв. ред. В. С. Петров, Л. С. Явич.– Л.: Изд-во Ленинградского ун-та, 1974.– 460 с.
22. Правоотношения и их роль в реализации права / Под ред. Ю. С. Решетова.– Казань: Изд-во Казанского ун-та, 1993.– 108 с.
23. Абдулаев М. И., Комаров С. А. Проблемы теории государства и права: Учебник.– Санкт-Петербург: Питер, 2003.– 576 с.
24. Загальна теорія держави і права / За ред. В. В. Копєйчикова.– К.: Юрінком Інтер, 2001.– 320 с.

Подано до редакції 14.06.2007 р.

УДК 346(36)(091)

Р.А. Джабраілов,
канд. юрид. наук,
старший науковий співробітник
Інституту економіко-правових досліджень
НАН України, м. Донецьк

ЗАРОДЖЕННЯ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА У СЕРЕДНЬОВІЧНІЙ ЄВРОПІ

У середньовічній Європі місто було носієм динамічного початку. Місто сприяло розквіту феодальної формації, виявленню всіх її потенцій. Середньовічне місто, його типовий образ на сьогодні добре вивчені вченими-істориками, розкриті певні особливості його правового та соціально-економічного буття. У соціально-економічному відношенні місто було осередком товарних ремесел і промислів, найманої праці, товарного обміну і грошових операцій, внутрішніх і зовнішніх зв'язків. Його жителі у своїй масі були особисто вільними. У місті розміщувалися резиденції королів, єпископів й інших панів, опорні пункти дорожньої мережі, адміністративної, фіскальної, військової служб, центри єпархій, собори і монастирі, школи та університети; воно було також політико-адміністративним, сакральним і культурним центром.

Питанням становлення та розвитку міст як господарських центрів, їх правових систем при-

© Р.А. Джабраілов, 2007

ділялась значна увага у дослідженнях В. К. Мамутова, Г. Л. Знаменського, О. М. Вінник, В. А. Устименка, Ф. Броделя, М. П. Василенко, А. А. Сванідзе тощо. Проте недостатньо вивченими і такими, що вимагають подальшого наукового аналізу, є питання висвітлення генезису міського господарського права та його правової сутності.

Метою дослідження є визначення концептуальних засад формування міського господарського права як регулятора міських господарських відносин у контексті історії розвитку системи міського права.

Для досягнення поставленої мети були вирішені наступні *завдання*:

з використанням порівняльно-правового та історичного методів проаналізовано історію формування міського права;

визначено місце та роль міського права у регулюванні торговельних відносин;

у контексті проведеного дослідження надано визначення понять «міське право», «міське господарське право».

Середньовічні міста Європи виникають у XI ст. і швидко починають рости. Як відправні точки виникнення середньовічних міст Д. М. Петрушевський виділяє як римські міста, так і німецькі, а також кельтські поселення. За думкою Д. М. Петрушевського, місто – це не тільки зосередження політико-адміністративних установ, але й центр «господарського обороту» [1, с. 284]. Проте для Я. А. Левицького формування міст є перш за все наслідком процесу розвитку продуктивних сил, який привів у X–XI ст. до відділення ремесла від сільського господарства і міста від села. Відповідаючи на питання, що таке середньовічне місто і з якого моменту те або інше поселення може іменуватися містом, на прикладі «Книги Страшного суду», Я. А. Левицький показав, що середньовічне місто – це перш за все центр ремесла, торгівлі, промислів – головних неземлеробських занять [2, с. 20]. На думку В. В. Стоклицької-Терешкович, місто є центром товарного виробництва, яке стало можливим тільки на початку другого етапу феодалізму у зв'язку з розколом єдиної сфери суспільного виробництва на дві частини – аграрну і промислову [3, с. 17].

Окремі дослідники стверджують, що в середньовічній Європі міста були центрами торгівлі і ремесла. Виникали вони на торгових шляхах, у місцях проведення торгів, ярмарків (до речі, місто Магдебург виникло на місці, де у давнину йшла жвава торгівля між німецькими і слов'янськими племенами). Центром кожного міста була ринкова площа, на якій зазвичай знаходилася і ратуша. Місто як власник землі і громадських споруд, центр торгівлі і ремесла було, якщо говорити сучасною мовою, єдиною соціально-економічною системою, каркасом якої виступала двоєдина система управлінських (включаючи податкові) і договірних відносин [4, с. 14].

Окремі автори вважають, що виникнення і зростання середньовічних міст сприяли, з одного боку, руйнуванню феодального натурального господарства, а з іншого – появі міського і торговельного права [5, с. 267].

Історичні джерела свідчать про те, що початок розвитку міського права припадає на XII–XIII ст. за часів існування середньовічної Німеччини. Німеччина, яка включала до свого складу п'ять племінних герцогств – Саксонію, Франкенію, Швабію (Аллеманію), Баварію та відвойовану у Франції Лотарингію, а також приєднані пізніше французькі, італійські та слов'янські землі – Бургундію, міста Північної Італії, Богемію, Австрію та інші, переживала період феодальної роздробленості, що отримав необоротний характер. Скоріше саме цим був обумовлений правовий партикуляризм, внаслідок якого в умовах відсутності «загальногерманського права», якщо не брати до уваги імператорського законодавства з окремих питань, були створені засади для розвитку права різних територіальних утворень, включаючи право міст.

Початок розвитку особливого міського права у Німеччині пов'язаний зі зростанням міст, які зазвичай будувалися на місцях, де відбувалися ярмарки. Місцевість, де будували міста, зазвичай відзначалася особливим знаком – Weichbild (Wich, лат. – vicus – поселення, укріплене місце). Цей знак (bild) був хрестом з мечем або рукавичкою (символ влади) і колоною Роланда (символ безпосереднього підпорядкування міста королівській владі). З часом словом Weichbild стали позначати в саксонських областях міське самоврядування, міське право (у аллеманських – Marktrecht – ринкове право, в баварських і австрійських – Burgfrieden – міський мир). Назву Weichbild стали застосовувати головним чином до Магдебурзького міського права і до джерел міського права, що знаходилися під безпосереднім впливом Магдебурзького права [6].

Треба зазначити, що поряд з Магдебурзьким правом у Німеччині в окремих містах діяло Любекське право. Право Любека отримало поширення у містах Північного і Балтійського регіону, зокрема у Новгороді й Таллінні, та було визначальним в рамках ганзейського союзу. Магдебурзьке міське право діяло на обширній території східних земель, які включали Східну Саксонію, Бранденбург, окремі області Польщі.

Найбільшу популярність здобули норми магдебурзького права, послані у Бреслау в 1261 р. (64 статті) та в Герліц у 1304 р. (140 статей). У XIV ст. систематизоване магдебурзько-бреслауцьке право було видане в п'яти книгах, що містять близько п'ятисот статей. Перша книга була присвячена міським суддям, порядку їх введення в посаду, їх компетенції, правам

і обов'язкам. Друга книга охоплювала питання судочинства, третя відносилася до різних позовів, четверта була присвячена сімейному і спадковому праву, п'ята (незавершена) – різним рішенням, що не розглядалися в інших книгах [7, с. 421].

В цілому міста самі для себе формували право. Наприклад, місцевий феодал, маркграф Бранденбурзький, не брав ніякої участі в передачі Магдебурзького права місту Герліцу; його згоди на цю передачу не просили. У Герліцькому документі – у заключній його частині – згадано лише про те, що «право міста Магдебурга було повідомлено шеффенами Магдебурга городянам міста Герліца з доброю волею» [6].

В рамках міського права поступово виділяється ще більш універсальна система – торговельне право, або «право купців», яке з самого початку набуло національного характеру. Значна кількість норм торговельного права містилася у статутах міського права XIII ст. м. Любека, Брюгге, інших німецьких міст – учасників Ганзи. Широкий авторитет у всіх країнах Балтії мали закони Вісбі (близько 1350 р.) – порту на острові Готланд в Балтійському морі, нормами яких регулювалися питання морського перевезення і морської торгівлі. У цьому портовому місті свої асоціації мали німецькі, шведські, латиські, новгородські купці, але найбільший вплив на розвиток Вісбі справили міські статути Гамбурга і Любека [7, с. 421–422]. Ще раніше питання мореплавства у водах Середземномор'я були урегульовані Кодексом морського права міста Амальфі (XI ст.) [8, с. 90].

Значний розвиток торговельне право отримало в північноіталійських землях Німецької імперії, де утворилися міські комуни, об'єднані в так звану Ломбардську лігу (Верона, Венеція, Бергамо, Мілан, Парма, Болонья та ін.). Тут вперше була проведена систематизація торговельних звичаїв («Книга звичаїв» Мілана 1216 р.), здійснювався запис рішень торгових судів різних видів (морських, ярмаркових тощо) [7, с. 422; 9, с. 120–123].

Саме з італійських міст, до яких німецькі імператори у 10–11 ст. здійснювали завойовні походи, беруть свій початок та інтенсивно зростають німецькі міста і закладаються основи розвитку міського права (в тому числі найпоширеніших його систем – Магдебурзького та Любекського міського права) [10, с. 542; 11, с. 48]. Саме з італійськими містами науковці пов'язують початок комунального руху за реальну політичну та економічну незалежність, оскільки навіть, отримавши міське право через необмежену владу феодалів-сеньйорів, мешканці міста не мали можливості здійснювати вплив на прийняття відповідних рішень з організації його діяльності у різних сферах суспільних відносин, зокрема у сфері господарювання. Результатом комунальної боротьби середньовічних міст було повне звільнення від феодальної залежності й створення системи міського самоврядування – комун, наділених правом видавати правові розпорядження, які регулювали міське життя.

Міста-комуни мали виборних радників, мерів (бургомістрів), інших посадовців; свої міське право і суд, фінанси, право самооподаткування, особливе міське утримання, військо; право оголошувати війну, укладати мир, вступати в дипломатичні відносини. Зобов'язання міста-комуни відносно його сеньйора зводилися до невеликого щорічного внеску. Аналогічне положення у XII–XIII ст. у Німеччині мали найбільш значні з імперських міст, які фактично стали міськими республіками (Любек, Гамбург, Бремен, Нюрнберг, Аугсбург, Магдебург, Франкфурт-на-Майне та ін.) [12]. Найбільш широкими привілеями у Данії та Швеції володіли так звані «торгові міста» (kopstad, kjobstad), які мали власні органи муніципального управління і свої законодавчі встановлення («своє право»), право справляти податки, право активної зовнішньої торгівлі тощо [13, с. 137].

Слід зазначити, що міське право відповідало не тільки загальному феодальному правопорядку, але і умовам міського життя тієї епохи. Зазвичай воно включало регулювання торгівлі, мореплавання, діяльності ремісників і їх корпорацій, розділи про права бюргерів, про умови найму, кредиту і оренди, про міське управління і судочинство тощо. При цьому міста, так би мовити, обмінювалися правовим досвідом, запозичуючи його один у одного, часом з інших країн. Так, Магдебурзьке право діяло не тільки в Ростоці, Вісмарі, Штральзунде та інших містах своєї зони, але і було прийнято скандинавськими, прибалтійськими, чеськими, частково польськими містами.

Усвідомлюючи необхідність захисту завойованих прав і вольностей на здійснення власної економічної політики, вільної участі в торговельних відносинах, міста нерідко об'єднувалися у певні економічні союзи та асоціації. Серед них доцільним представляється виокремити за своєю значущістю та рівнем консолідованості ганзейський союз міст на чолі з німецьким містом Любеком.

Ганзейський союз було створено у середині XII ст., на початку XV ст. він налічував у своєму складі близько 160 міст Північної та Центральної Германії, а також низку західнослов'янських міст, зокрема членом ганзейського союзу був Новгород [9, с. 125]. Діяльність ганзейського союзу дещо можна було б порівняти з діяльністю сучасних міжнародних економічних об'єднань, які переслідують єдину мету – надання членам певних привілеїв і спільний захист інтересів у зовнішньоекономічній діяльності. Об'єднання міст у союз сприяло уніфікації не тільки зовнішньоекономічної політики останніх, але і міських правових систем. Зокрема, господарська діяльність міст-членів ганзейсько-

го союзу (*внутрішня* – у середині міста – та *зовнішня* – міжміська) підлягала правовій регламентації на засадах Любекського права.

Норми Любекського права визначали межі міст, давали їм право здійснювати торгівлю, чеканити монету, зводити кріпосні стіни, ловити рибу, молоти зерно, організовувати ярмарки. Любекські грамоти із законами надавалися усім містам Ганзейського союзу. Наприклад, німецьким купцям, які вели торгівлю з Новгородом, заборонялося: брати у росіян товар у кредит, вивозити підроблений віск, ввозити підроблені сукна, вершити самосуд тощо. Якщо ж новгородці були незадоволені торгівлею з німцями, вони повинні були направляти свого посланця прямо до Любека [14]. Треба акцентувати увагу на тому, що німецькі купці користувалися пільговим режимом господарювання на території Новгорода, про що свідчить факт внесення до новгородської скарбниці тільки одного проїзного мита – на шляху до Новгорода, і одного торгового мита – за зважування товарів. Якщо не рахувати «представницьких» подарунків князю, то цим їх витрати на організацію своєї торговельної діяльності в цій російській факторії вичерпувалися [15, с. 135]. При цьому мають місце історичні дані, які підтверджують здійснення міською владою Новгороду власної податкової та митної політики щодо купців з ганзейських міст. У грамоті ганзейських міст до Новгорода від 1448 р. бургомістр і магістрат м. Любека звертаються із проханням дотримуватися дарованих у минулому пільг щодо здійснення торгівлі на території Новгороду, оскільки «немецкий купец терпел в Новгороде значительные убытки, был обременяем различными налогами и запрещали (ему) торговать в Новгороде и поступали (с ним) против того, на чем крест целовали и против прав, которые предреченным 72 городам в прежние годы Вел. Новгородом были дарованы, как можно видеть из крестного целования (договора)» [16]. Проте, у 1478 р. цар московський Іван III захопив Новгород і розгромив ганзейський двір, а німецьких купців вигнав.

Історія свідчить, що із занепадом ганзейського союзу наприкінці 16 ст. Любекське міське право (з незначними змінами 1586 р.) злилося з близьким до нього гамбурзьким міським правом і в такому вигляді діяло в деяких містах Німеччини до 20 ст. [10, с. 535].

Виробничу основу середньовічного міста, як правило, складали *ремесла і промисли*. Ремісничі цехи в Західній Європі з'явилися майже одночасно з самими містами: у Італії вже у X ст., у Франції, Англії і Германії з XI-початок XII стст., хоча остаточне оформлення цехового ладу за допомогою хартій і статутів відбувалося, як правило, пізніше. Цех виник як організація самостійних дрібних майстрів. З метою упорядкування діяльності ремісницьких цехів, визначення правил їх діяльності та створення загальноміського реєстру статутів різних цехів міська влада здійснювала систематизацію цехових порядків та видавала певного роду збірники правил поведінки та організації господарювання членів міських ремісницьких організацій. Історія розвитку середньовічних міст свідчить про існування таких правових пам'ятників організації цехового устрою, як Книга Епарха [17; 18, с. 23; 19, с. 211], «Книга ремесел» Парижу [20] тощо.

Книга Епарха – цінне джерело з історії Візантії X ст., майже єдиний документ, що свідчить про організацію візантійського ремесла і торгівлі в період утвердження у Візантії феодальних інститутів. Це джерело відображає повільні зрушення у візантійському товарному виробництві, яке, будучи тісно і нерозривно пов'язане з античними традиціями у IX–X ст., стало приходити у відповідність з феодальними інститутами. Для центрів товарного виробництва це був час перетворення пізньоантичного міста в місто середньовічного типу.

Як вказують дослідники, Книга Епарха, яка складається з різних законів і розпоряджень, у тому числі прийнятих до Льва VI, швидше за все є кодифікуванням положень про корпорації міста Константинополя, про права і обов'язки різних об'єднань столиці [17]. Особливістю кодифікування Книги Епарха є його цільова спрямованість: для кожної корпорації окремо виписані правила поведінки і здійснення діяльності.

Слід звернути увагу на те, що у Книзі Епарха особлива роль відводиться посередницьким відносинам у візантійській торгівлі. Проте дрібні ремісники були в основному і продавцями власних виробів. Так, миловари, керулярії і ткачі льняних тканин самі торгували своїми товарами в ергастеріях або на ринку. Проте в політиці Льва VI помітним було прагнення укріпити роль товарного посередника, відокремити виробника від продавця. Така корпорація, як корпорація салдамарієв, була монопольним посередником між виробниками і покупцями ряду товарів масового споживання. Проте всяке торгове посередництво дозволялося тільки особам, об'єднаним в особливі корпорації, а у відношенні до інших строго дотримувалося правило, за яким дозволялось купувати на ринку товар для особистого споживання, але не для спекуляції й перепродажу. Великим було значення товарного посередника, пов'язаного з виробництвом цінних тканин. Так, серікарії, що виготовляли розкішні тканини, не мали права продавати їх на ринку безпосередньо споживачеві. Вони збували свої вироби торговим посередникам – вестіопратам – і лише з дозволу епарха могли продавати їх іноземцям і відправляти за межі Константинополя. Виключно посередницьку роль

виконували прандіопрати, метаксопрати, салдамарії, офоніопрати і скотопромисловці [17].

На думку окремих дослідників, одним з найважливіших джерел з історії не тільки паризького ремесла XIII ст., але і середньовічного цехового ладу взагалі можна вважати «Книгу ремесел» [20]. «Книга ремесел» – перший докладний запис порядків, що існували в багатьох цехах Парижу у середині XIII ст. Проведений між 1261 і 1270 роками запис статутів цехів був лише першою частиною підготовленої на той час великої збірки. У другій його частині був запис про «побори», що поступали до скарбниці з паризької торгівлі; у третій – перелік привілеїв на деяких землях в Парижі і в окрузі. Список «Книги ремесел» свідчить про те, що укладачі намагалися систематизувати статути цехів за певними великими розділами: забезпечення міста продовольством, обробка металів, шкіри, текстильне виробництво тощо.

Як можна побачити з вищенаведеного аналізу, найважливішим видом міської діяльності була торгівля. З організацією міського ладу всі центральні функції у сфері товарообміну перейшли до міст. Місто з його крупними спорудами, портом і ринком, оборонними функціями, комунальними справами було крупним замовником для торговців, ремісників, робочих. Широка верства непродуктивного населення (панів, чиновників, солдатів) і державні установи також створювали значний ринок збуту. Переважно в містах збувалися продукти селянських і доменіальних (дворянських, церковно-монастирських, коронних) господарств і купувалися необхідні предмети.

Саме у містах відбувався обмін продуктів «всіх з усіма». У місті сформувалися такі форми і атрибути товарообміну, як власне ринок – регулярне торжище, яке збирається у певні дні, іноді щодня, на особливій площі, а також періодичні, зазвичай сезонні, ярмарки; обидва ці види торжищ мали особливий правовий захист. Так було майже у всіх містах вже з XI–XII ст. Місцями торгових операцій служили також лавки і ремісничі майстерні, порт або причал. Торгівлею в тій чи іншій мірі було зайнято майже все населення міст. Цілком закономірно, що не тільки міські хартії і статути, але і державне законодавство дуже велике місце відводили організації торгівлі тими або іншими товарами, чеканці монети, торговим привілеям окремих категорій жителів, митному режиму – важливому джерелу казенних доходів.

Поступове зростання товарно-грошових відносин, розширення обміну створювали можливість накопичення грошових коштів і сприяли виникненню грошового ринку. Це перш за все операції з обміну грошей, які необхідні через наявність великої кількості монетних систем і монетних одиниць, оскільки гроші тоді чеканили не тільки імператори і королі, але і всі заможні сеньйори, зокрема єпископи, а також велика кількість міст. Для встановлення цінності тієї або іншої монети, для обміну одних монет на інші зверталися до, так званих, «міняйл».

Окремі дослідники вказують, що найліпше технікою великої торгівлі оволоділа Італія (період XIII ст.), яка впровадила в Європі карбування золотої монети, вексель, кредитну практику [8, с. 94]. Кредитово-позикові операції отримали в європейському суспільстві, особливо з XIII ст., значний розмах, що було детерміновано активізацією торговельних відносин. Купецький кредит особливо розвинувся у сфері транзиту та оптових операцій. Розширення грошових операцій привело до створення спеціальних банківських контор. Вперше вони виникли в Ломбардії; тому в середні віки слово «ломбардець» було синонімом банкіра та лихваря (і збереглося в найменуванні ломбардів). Найбільшим лихварем була католицька церква, і перш за все римська курія, куди стікалися величезні кошти з багатьох країн Європи [12].

У зв'язку з розвитком торгівлі особлива увага стала приділятися регулюванню ярмарків і торгів, питанням розпорядження власністю і стягнення боргів. Зокрема, у німецьких містах досить рано були прийняті ярмаркові й вексельні статути, детальну регламентацію отримали договори купівлі-продажу, договори застави і позики, доручення і комісії. У торговому праві, що поступово виділяється з міського права, отримали свій подальший розвиток інститути векселя і торгового товариства [7, с. 438–439].

Торговельні відносини отримали своє найбільш повне відображення у нормах Магдебурзького права як системи міського права, яке у цілісному, відносно завершеному вигляді склалося у 13 ст. і поширилося спочатку на міста Східної Німеччини (Галле, Дрезден, Герліц), а згодом – разом з німецькою колонізацією – на Східну Пруссію, Сілезію, Чехію, Угорщину, а далі на Польщу, Литву (з 14 ст.), звідки перейшло до Білорусі та України [10, с. 542–543]. Як відзначають окремі науковці, Магдебурзьке право містило чимало норм *торговельного права*: в містах створювалися торги та ярмарки; міщани отримували різноманітні пільги щодо торгівлі та промислів (на вільне виробництво горілки, пива і меду, навіть на торгівлю заморськими винами), звільнялись від багатьох натуральних повинностей (постійної, сторожової); відбування військової повинності, хоча і не скасовувалося для міщан, однак значно обмежувалося [21, с. 4–5].

Міста, що користувались Магдебурзьким правом, мали більш-менш значну земельну власність. Для поповнення місцевої казни (і відповідно – для покриття видатків) було введено низку міських податків: торгове мито з усякого роду привізних товарів, вагове від ваги, помірне від міри, мостове. Місто отримувало також доходи від передачі в найом міських

гостинних дворів, лазень, цегляних заводів, млинів, пивоварень, воскобоєнь, різницьких лавок, солодовень, від перевезень. Міська казна також поповнювалась за рахунок податку з купців і ремісників відповідно до їх доходів. Звіт про витрати надходжень до казни щорічно давався війту та усьому поспольству (міському люду) [21, с. 4; 11, с. 55].

Магдебурзьке право – це, перш за все, право міського самоврядування і ринкових відносин у містах. Тому зі всієї правової спадщини саме воно представляє зараз найбільший інтерес з погляду як історії розвитку міського самоврядування, так і з погляду історії правового регулювання ринкових відносин [22, с. 14]. Можна погодитись з думкою окремих авторів, що Магдебурзьке право як регулятор торгових (підприємницьких) відносин у межах міста передбачало не лише захист приватних інтересів учасників господарського життя, а й підпорядкування їх загальному благу, тобто інтересам міста та всього його населення [21, с. 5]. Саме такий алгоритм регулювання господарських відносин визначено чинним Господарським кодексом України від 16.01.2003 р.

На сьогодні подібна до Магдебурзького права певна система правових норм, яка б регулювала діяльність міста в різних сферах міського життя (*міське право*), тільки починає своє поступове становлення і правове оформлення. Серед причин, які стримують розвиток цього процесу, можна виокремити: жорстку державну політику щодо органів місцевого самоврядування, яка супроводжується надмірним втручанням у вирішення питань місцевого значення; певну правову «апатію» органів міської влади до активізації діяльності з локальної нормотворчості тощо. Вважаємо, що ситуацію на краще можна виправити шляхом активізації роботи органів місцевого самоврядування у напряму прийняття власних статутів як локальних нормативних актів. На сьогодні деякі міста (Київ, Харків, Дніпропетровськ, Бердянськ, Макіївка та ін) вже мають власні статути, у межах яких вирішуються певні питання місцевого життя. Проте вони потребують подальшого доопрацювання у контексті більш «рельєфного» та конкретного визначення напрямів правового регулювання міських господарських відносин, принципів побудови взаємовідносин з суб'єктами господарювання на території міста тощо, оскільки міста були та є самостійними суб'єктами права, наділеними господарською правосуб'єктністю.

Незважаючи на вищенаведене, можна стверджувати, що на сьогодні вже з'явилися перші зачатки міського права та його складової міського господарського права. *Міське господарське право* представляється можливим визначити як систему правових норм, які визначають засади господарювання, організацію і здійснення господарської діяльності у межах міста. Норми міського господарського права відображені у нормативно-правових актах як загальнодержавного, так і локального характеру, які у сукупності утворюють систему міського господарського законодавства.

Таким чином, підсумовуючи наведене, можна дійти наступних висновків:

історичні відомості свідчать про те, що місто визнавалось учасником господарського, торговельного обороту та суб'єктом права, наділеним господарською компетенцією;

господарські відносини як у середині міста, так і міжміські регулювались нормами міського права, на той час найбільш поширеними його системами – Магдебурзьким та Любекським;

з метою правового забезпечення торговельних відносин у складі міського права виокремлювався комплекс спеціальних правових норм – торговельне право;

норми міського права передбачали не лише захист приватних інтересів учасників господарського життя, а й підпорядкування їх загальному благу, тобто інтересам міста та всього його населення;

на сьогодні можна стверджувати, що у містах України вже з'явилися перші зачатки міського права та його складової міського господарського права, які починають своє поступове становлення і правове оформлення.

Література

1. Петрушевский Д. М. Очерки из экономической истории средневековой Европы.– М.; Л., 1928.– 459 с.

2. Левицкий Я. А. Город и феодализм в Англии.– М., 1987.– 284 с.

3. Стоклицкая-Терешкович В. В. Основные проблемы истории средневекового города X–XV вв.– М., 1960.– 236 с.

4. Знаменский Г. Л. Хозяйственное законодательство Украины. Формирование и перспективы развития.– К.: Наукова думка, 1996.– 63 с.

5. Проблемы теории государства и права: Учебное пособие / Под ред. М. Н. Марченко.– М.: Юристь, 2001.– 656 с.

6. Хрестоматия памятников феодального государства и права стран Европы / Пер. П. Галанзы, Л. И. Дембо.– М.: Гос. изд. юр. лит., 1961.– 298 с.

7. История государства и права зарубежных стран: Учебник для вузов: В 2 ч. Ч. 1 / Под общ. ред. О. А. Жидкова и Н. А. Крашенинниковой.– 2-е изд., стер.– М.: Изд-во НОРМА, 2003.– 624 с.

8. Бродель Ф. Матеріальна цивілізація, економіка і капіталізм, XV–XVIII ст. У 3-х т. Том 3. Час світу / Пер. з фр. Григорій Філіпчук.– К.: Основи, 1998.– 631 с.

9. Город в средневековой цивилизации Западной Европы. Т. 4. Extra muros: город, общество, государство.– М.: Наука, 2000.– 354 с.

10. Юридична енциклопедія: В 6 т. / Редкол.: Ю. С. Шемшученко (від. ред.) та ін.– К.: Укр. енцикл., 2001.– Т. 3: К.– М., 2001.– 792 с.

11. Василенко М. П. Вибрані твори у трьох томах: Том 2. Юридичні праці / Відп. ред.: Ю. С. Шемшученко, І. Б. Усенко.– К.: ТОВ «Вид-во «Юридична думка»; Видавничий дім «Академперіодика», 2006.– 560 с.

12. История Европы с древнейших времен до наших дней: В 8 т. / Гл. редкол.: А. О. Чубарьян (пред.) и др.– М.: Наука, 1992.– Т. 2.– 814 с.

13. Город в средневековой цивилизации Западной Европы.– Том 2. Жизнь города и деятельность горожан.– М.: Наука, 1999.– 352 с.

14. Белега Е. Свободный город Любек // Новый акрополь.– 2003.– № 1.– С. 14–18.

15. История Германии: Учеб. пособие для студентов вузов. В 3 т. Т. 1. С древнейших времен до создания Германской империи / Отв. ред. С. А. Васютин и Е. П. Глушанин.– Кемерово: Кузбассвузиздат, 2005.– 435 с.

16. Копия с грамоты ганзейских городов в Новгороде // Чтения в императорском обществе истории и древностей Российских.– М., 1890.– 146 с.

17. Византийская книга Эпарха / Пер. и комментарий М. Я. Сюзюмовой.– М., 1962.– 249 с.

18. Хозяйственное право / Под ред. акад. В. К. Мамутова.– К.: Юринком Интер, 2002.– 910 с.

19. Книга Эпарха // Большая советская энциклопедия: в 30 т.; Гл. ред. А. М. Прохоров.– Изд. 3-е.– М.: Сов. энцикл.– 1978.– Т. 30.– 632 с.

20. Книга ремесел и торговли города Парижа // Средние века.– 1957.– № 11.– С. 84–89.

21. Вінник О. Пам'ятник Магдебурзькому праву в Києві // Підприємництво, господарство і право.– 2001.– № 1.– С. 3–5.

22. Мамутов В. К., Знаменський Г. Л. Від Руської Правди і Магдебурзького права // Віче.– 1992.– № 6.– С. 14–17.

Подано до редакції 30.07.2007 р.

УДК 330.322.54(477.62)

В.Е. Будяков,
заместитель директора
Инвестиционной компании
«Стиролхиминвест», г. Горловка

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Рассматривая регион как экономическую систему, где одним из основных ее элементов выступают материальные факторы производства (в данном случае речь идет об основных средствах), актуализируется проблема их воспроизводства. От того, насколько эффективно обновляются основные средства, можно судить об устойчивости региональной экономической системы в экономическом пространства страны, о ее способности конкурировать с ей подобными. Такое суждение возможно лишь на основе эмпирических оценок состояния и динамики изменения инвестиционных процессов в границах конкретного региона, что предполагает использование соответствующих статистических показателей и их интерпретации.

Экономика региона, представляющая собой упорядоченную совокупность экономических видов деятельности, в которых задействованы население (трудовые ресурсы), предприятия, организации и учреждения (производственные ресурсы) посредством способов и форм их организации (хозяйственных связей), сориентирована на производство общественных благ таким образом, чтобы используемые для этого факторы производства в своем большинстве располагались в границах конкретной территории. В этом случае наблюдается так называемый эффект масштаба. «Эффект масштаба достигается в результате разумного компромисса между сокращением удельных производственных затрат и ростом как относительных, так и абсолютных затрат на транспортировку сырья и готовой продукции, затрат на сохранение природной среды, потерь от снижения маневренных свойств, адаптивных возможностей экономики региона» [1, с. 164]. И связано это именно с возможностями пространственной организации производительных сил, в которых, соответственно, и проявляется специфика регионов. Оказывается, что влияние повышающейся отдачи последовательных вложений в инфраструктуру на динамику предельных результатов и затрат в сфере производства обеспечивает экономию отраслей коммерческого сектора [2, с. 63], что актуализирует проблему инвестиционной активности в регионе.

Территориальная дифференциация, пространственная поляризация регионов вынуждают осуществлять поиск более современных форм и способов организации производительных сил. «Практическому использованию агломерационного эффекта служат территориальные формы экономического воздействия – промышленные узлы, территориально-производственные, агропромышленные и научно-технические комплексы (технопарки, технополисы и т. п.)» [3, с. 5]. Использование на практике перечисленных форм экономического воздействия позволяет реально уменьшить не только территориальную дифференциацию, но и уплотнить экономическое пространство как отдельных регионов, так и государства в целом. В результате процессы воспроизводства получают дополнительный импульс, а сами ресурсы начинают использоваться и восстанавливаться более рационально. При этом решающим условием становится рациональное использование имеющихся в наличии и привлекаемых со стороны инвестиционных ресурсов, основное назначение которых состоит в развитии производительных сил и отношений экономической собственности [14, с. 631].

Целью данной статьи является получение количественных и качественных оценок происходящих инвестиционных процессов в Донецкой области и определение на их основе возможных шагов дальнейшей их активизации.

В условиях наличия межрегиональных диспропорций возрастает значимость активизации действия пространственного фактора развития регионов как особого ресурса, обладающего определенным интегральным потенциалом. В данном случае речь идет о способности региональной экономической системы пространственно расширяться за счет эффективного использования отдельных ее элементов. Особенно, когда реализуется (и весьма успешно) главная цель развития региона – повышение уровня жизни населения и обеспечение условий для его дальнейшего роста. И здесь как раз свое веское слово и демонстрирует конкурентоспособность регионов. «Предметом конкуренции между регионами могут служить финансовые, материальные, интеллектуальные и трудовые ресурсы, находящиеся

© В.Е. Будяков, 2007

в руках предпринимателей, а для них самих – ресурсы самого данного региона» [2, с. 67]. То есть представители региональных властей ведут борьбу на государственном уровне за предоставление региону более благоприятных экономических условий по сравнению с другими, отстаивают интересы крупных структурообразующих, социально значимых предприятий региона, ищут возможности для самостоятельного налаживания международных связей, пытаются административными мерами защитить местного производителя и так далее. Однако очень часто такая борьба сопровождается значительными потерями как с одной, так и с другой стороны. Так, как это имеет место в новейшей истории Украины, когда предоставленные в законодательном порядке преференции становится объектом необоснованной критики, а их неоправданная отмена наносит серьезные «прорехи» не только в доходах участников этих процессов, но и в бюджетных поступлениях на всех уровнях. В итоге, в проигрыше остаются все: государство – в лице своих отдельных институтов (налоговая, бюджетная системы); регионы – в подрыве деловой репутации как субъекта хозяйствования; юридические лица – в необоснованных издержках и потерях в ходе реализации своих инвестиционных проектов; рядовые граждане – в снижении реального уровня жизни из-за падения объемов отчислений в бюджеты и страховые фонды.

Региональная конкуренция становится современной формой пространственного взаимодействия регионов, каждый из которых оказывается не только средой функционирования фирм; при соответствующих условиях он выступает как предприниматель, для реализации целей которого необходимо обладать конкурентоспособностью [5, с. 87]. На характер поведения отдельных регионов оказывают воздействие самые различные факторы. Среди наиболее значимых факторов можно выделить конъюнктуру инвестиционного рынка. Под конъюнктурой принято считать «результат взаимодействия спроса и предложения, имеющих стохастический характер» [6, с. 24], в то же время под инвестиционным рынком понимается купля-продажа инвестиций и капитала участниками инвестиционной деятельности [7, с. 239]. Инвестиционный рынок характеризуется предложением инвестиций и капитала инвесторами, выступающими продавцами, и спросом на них со стороны потенциальных покупателей. Конъюнктура инвестиционного рынка региона всецело влияет на его инвестиционную привлекательность. Инвестиционная привлекательность региона обусловлена, прежде всего, степенью индустриального развития; его географическим расположением и природно-климатическими условиями; уровнем развития инфраструктуры, в том числе для инвестиционной деятельности; существенностью имеющихся льгот для инвесторов; степенью выгодности разработки полезных ископаемых [8, с. 7].

Инвестиционная привлекательность регионов определяется по двум основным параметрам: инвестиционному потенциалу и инвестиционному риску. Если инвестиционный риск показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них, а инвестиционный потенциал – насыщенность территории факторами производства или потребительский спрос населения, то определяющим обстоятельством, оказывающим свое влияние и на первое, и на второе, выступает инвестиционный климат. Инвестиционный климат региона представляет собой сложившуюся в течение ряда лет совокупность различных природно-географических, социально-экономических, экологических и других условий, определяющих масштаб (объем и темп) привлечения частных инвестиций в основной капитал региона [9, с. 3]. При этом степень благоприятности инвестиционного климата региона зависит от совокупного воздействия множества факторов, каждый из которых может иметь количественное измерение, и в конечном итоге может определять инвестиционную привлекательность регионов.

Следовательно, на сегодняшний день актуализируется проблема активизации инвестиционных процессов в регионе. Если объединить термин «активность», как таковой, что сопряжен с усиленной, энергичной деятельностью, с термином «инвестиционный процесс», под которым понимается последовательная смена состояния в использовании (применении) инвестиций, то в общем виде получил логическую формулу термин «активизация инвестиционных процессов в регионе» – усиленное, энергичное использование (применение) инвестиций для развития территории. При этом под инвестициями будут пониматься разновидности финансовых ресурсов (представляющих собой контракт, по которому один вид активов – в данном случае денежные средства – передаются от одного собственника к другому в обмен на другие активы – право на долю собственности и, следовательно, на долю прибыли). Разновидностью инвестиций будут выступать инвестиции в основной капитал или «совокупность затрат, направленных на создание и воспроизводство основных фондов (новое строительство, расширение, а также реконструкция и модернизация объектов, которые приводят к увеличению первоначальной стоимости объектов и относятся на добавочный капитал организации, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, на формирование основного стада, многолетние насаждения и т. д.» [10, с. 98]. Данное определение в интерпретации системы национальных счетов выглядит следующим образом: «в объемы инвестиций в основной капитал включены

затраты на капитальное строительство (новое строительство, включая расширение действующих предприятий, зданий и сооружений; их техническая переоснащенность и реконструкция; поддержание действующих мощностей); расходы на приобретение машин и оборудования без осуществления капитального строительства» [11, с. 203]. В то же время к капитальным инвестициям относятся инвестиции в основной капитал (основные средства), другие необоротные материальные активы; расходы, связанные с улучшение объекта, которые приводят до увеличения будущих экономических выгод, изначально ожидаемых от использования объекта, и на сумму которых увеличивается первичная стоимость основных средств (капитальный ремонт строений, зданий, машин и оборудования); инвестиции в необоротные нематериальные активы, а также расходы на формирование основного стада [там же].

Качественно изменения инвестиционного рынка Донецкой области могут быть проиллюстрированы при помощи базисных темпов роста структуры капитальных инвестиций. За анализируемый период объемы накопления или объемы капитальных инвестиций в экономику Донецкой области увеличились более чем в 3,5 раза (табл. 1).

При этом несколько изменилась сама структура капитальных инвестиций: если в 2001 г. инвестиции в основной капитал составляли 85,5 %, то в 2005 г. они уже уменьшились до 81,9 %. За этот период увеличились доли других элементов капитальных инвестиций: расходы на улучшение объекта (с 12,0 % до 12,7 %), расходы на другие необоротные материальные активы (с 1,3 % до 2,7 %) и инвестиции в нематериальные активы (с 0,7 % до 2,2 %).

Известно, что основное назначение инвестиций в основной капитал заключается в обеспечении взаимной согласованности (пропорциональности, сбалансированности) региональной экономической системы с двух точек зрения – отраслевой и территориальной. В том и другом случае рациональные пропорции приводят к некоторой оптимизации, равновесию функционирования региональной экономической системы, а вместе с ней к устойчивому состоянию регионального экономического пространства. Связано это с тем, что рыночные механизмы ориентированы на увеличение инвестиций в основной капитал, влекущее за собой рост занятости, доходов и покупательной способности населения. Мультипликативный эффект от увеличения объемов инвестиций тем больше, чем теснее они связаны с *отечественными отраслями внутреннего рынка. Но* при этом существует опасность возникновения несогласованности, диспропорций в распределении ресурсов, при которых одни производственные мощности недоиспользуются из-за недостатка других,

Таблица 1. Динамика изменения (базисные темпы роста) структуры капитальных инвестиций (в фактических ценах), проц.

№ п/п	Элементы структуры	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
	Всего	130,3	135,9	183,4	263,8	351,7
	в том числе					
1	инвестиции в основной капитал (капитальные вложения)	127,9	131,9	167,1	249,5	330,8
	из них					
	капитальное строительство	117,2	126,0	165,3	212,4	355,7
	приобретение машин и оборудования	139,6	138,2	169,0	290,0	303,8
2	расходы на другие необоротные материальные активы	113,5	127,7	141,2	184,3	641,2
3	расходы на улучшение объекта	68,4	76,7	142,3	156,0	196,0
5	инвестиции в нематериальные активы	317,1	303,8	656,2	в 18,7 р. б.	в 24,0 р. б.
6	расходы на формирование основного стада	104,2	140,7	242,9	259,8	337,6

Источники:

Статистичний щорічник Донецької області за 2001 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Донецьке обласне управління статистики, 2002.– 356 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2002 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Донецьке обласне управління статистики, 2003.– 371 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2003 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2004.– 377 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2004 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2005.– 389 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2005 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2006.– 404 с.

сопряженных с ними прямо или косвенно через систему межотраслевых связей. В этом случае негативный эффект проявляется в связи с замороженными инвестициями, которые ассоциируются с громадными капитальными вложениями в эпоху развитого социализма. Одной из причин такого состояния выступает отсутствие единой оценки уровня инвестиционной привлекательности региона и оценки факторов, из которых эта привлекательность складывается. Отсюда и возможные ошибки в принятии решений об использовании инвестиций в основной капитал (капитальных инвестиций).

Инвестиционная привлекательность региона тесным образом пересекается с региональным инвестиционным потенциалом. Региональный инвестиционный потенциал представляет собой основные макроэкономические характеристики, насыщенность территории факторами производства, потребительский *спрос населения и другие показатели [12, с. 75].*

Относительно инвестиционного потенциала Донецкой области необходимо отметить, что за последние годы он несколько уменьшился (с 12,0 % в 2001 г. до 10,3 % в 2005 г.). Это уменьшение про-

изошло за счет изменения структуры капитальных инвестиций по формам собственности: наибольший удельный вес капитальных инвестиций приходится на частную собственность, государственную и государственно-корпоративную собственность. Но при этом доля последней за анализируемый период уменьшилась более чем в 2,0 раза, в том время как доля частной формы собственности увеличилась с 64,4 % в 2001 г. до 80,7 % в 2005 г. (табл. 2).

Таблица 2. Структура капитальных инвестиций (в фактических ценах) по формам собственности, проц.

№ п/п	Формы собственности	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
1	Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	в том числе					
2	государственная и государственная корпоративная	32,5	28,4	24,4	22,1	16,0
3	коммунальная и коммунальная корпоративная	3,1	4,3	4,6	5,6	3,3
4	собственность общественных организаций	0,0	0,0	0,0	…	0,0
5	частная	64,4	67,3	71,0	72,3	80,7

Источники:

Статистичний щорічник Донецької області за 2001 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Донецьке обласне управління статистики, 2002.– 356 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2002 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Донецьке обласне управління статистики, 2003.– 371 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2003 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2004.– 377 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2004 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2005.– 389 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2005 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2006.– 404 с.

Такая структуризация капитальных инвестиций по формам собственности как раз и предопределяет большую активность в инвестиционных процессах отдельных предприятий и организаций, что является не совсем оптимальным в условиях договорных отношений. В этих условиях практически незадействованным остается капитал коммерческих банков, размеры которого измеряются цифрой с девятью нулями. При этом более интенсивно идет изменение капитальных инвестиций за счет все той же частной формы собственности, а в меньшей мере – за счет собственности общественных организаций (табл. 3).

Данное обстоятельство, тем не менее, можно представить как положительный момент в организации инвестиционных процессов. В данном случае наблюдается повышение уровня инвестиционного потенциала региона за счет использования объемов внутренних инвестиционных ресурсов предприятий, что положительно сказывается на инвестиционной привлекательности региона. Кроме того, данное обстоятельство свидетельствует об усилении частного сектора инвестиционной деятельности, о становлении реально конкурентной экономики.

Таблица 3. Динамика изменения (цепные темпы роста) капитальных инвестиций (в фактических ценах) по формам собственности, проц.

№ п/п	Формы собственности	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
1	Всего	130,3	104,3	134,9	143,3	133,9
	в том числе					
2	государственная и государственная корпоративная	95,9	91,1	115,7	130,1	96,6
3	коммунальная и коммунальная корпоративная	133,9	147,9	142,0	175,8	79,6
4	собственность общественных организаций	100,0	75,0	в 11,7 р. б.	…	…
5	частная	158,8	109,0	142,5	145,9	149,3

Источники:

Статистичний щорічник Донецької області за 2001 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Донецьке обласне управління статистики, 2002.– 356 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2002 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Донецьке обласне управління статистики, 2003.– 371 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2003 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2004.– 377 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2004 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2005.– 389 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2005 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2006.– 404 с.

В отечественной литературе существует два подхода к анализу и прогнозированию территориальной структуры инвестиций. Один из них (воспроизводственный подход) базируется на парадигме комплексного развития регионов, предполагающей «разностороннее, пропорционально взаимосвязанное развитие всех отраслей хозяйства экономического района, обеспечивающее быстрые темпы роста производительных сил и высокий уровень эффективности общественного производства» [13, с. 53]. Другой подход основывается на концепции инвестиционного климата, учитывающей «совокупность объективных и субъективных условий, способствующих (тормозящих) процессу инвестирования народного хозяйства» [14, с. 636].

Воспроизводственный подход подразумевает, что в регионе существует более или менее замкнутый инвестиционный цикл. Масштабы и эффективность инвестиций в экономику региона определяются экономическим и финансовым положением отдельных субъектов хозяйствования, существующей эффективностью функционирования инфраструктуры региона, структурой инвестиций и др.

Приведенные в табл. 4 данные свидетельствуют о том, что за прошедшие годы (2001–2005 гг.) основные показатели, характеризующие состояние и использование основных средств по всему хозяйственному комплексу региона, к сожалению, не изменялись в лучшую сторону.

Таблица 4. Показатели использования основных средств (по всему хозяйственному комплексу региона) (без учета личной собственности), проц.

№ п/п	Показатели	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
1	Коэффициент обновления	3,9	3,3	5,1	5,0	4,7
2	Коэффициент ликвидации	1,1	1,3	1,2	1,1	0,8
3	Коэффициент износа	44,5	50,3	52,0	52,5	52,1
4	Норма амортизации	5,1	4,3	4,6	4,5	4,5
5	Коэффициент индексации	105,7	101,3	101,7	101,1	106,3

Источники:

Основні засоби Донецької області у 2001–2004 рр.: Статистичний збірник № 03/2-17/330.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2005.– 129 с.

Основні засоби Донецької області у 2001–2005 рр.: Статистичний збірник № 03/5-18/273.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2006.– 152 с.

По-прежнему остается высоким коэффициент износа (более 50 %), сохраняются низкими норма амортизации (менее 5 %) и коэффициент ликвидации (в пределах 1 %). Все это не позволяет увеличить коэффициент обновления основных средств: его номинальная величина не превышает 5 %. Если и дальше будут сохраняться такими же показатели использования основных средств, то в ближайшие 10–12 лет наступит коллапс общественного производства, чего допустить никак нельзя.

В то же время концепция инвестиционного климата рассматривает регион как некоторую экономическую систему, открытую для внешних инвестиций, объемы поступлений которых в полной мере зависят от привлекательности данного региона для инвесторов.

В этой связи актуализируется проблема использования инвестиций (как отечественных, так и зарубежных) для улучшения объекта, строительства новых зданий и сооружений, технического переоснащения и реконструкции действующих основных средств, приобретения машин и оборудования и т. д. Основным видом инвестиций являются капитальные инвестиции, составляющими которых, в свою очередь, выступают инвестиции в основной капитал.

С точки зрения указанной концепции инвестиционные процессы в области не отличаются особой глубиной, что не могло не сказаться на качественных характеристиках накопления капитальных инвестиций. Так норма накопления капитала за этот период в Донецкой области (табл. 5) колебалась в пределах 20,0 %.

Таблица 5. Нормы накопления и коэффициенты прироста капиталоемкости в экономике области

№ п/п	Показатели	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
1	Норма накопления	19,0	17,9	20,2	21,2	20,2
2	Коэффициент прироста капиталоемкости	0,67	1,58	0,96	0,66	0,57

Источники:

Основні засоби Донецької області у 2001–2004 рр.: Статистичний збірник № 03/2-17/330.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2005.– 129 с.

Основні засоби Донецької області у 2001–2005 рр.: Статистичний збірник № 03/5-18/273.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2006.– 152 с.

Данная величина свидетельствует о недостаточных объемах капитальных инвестиций в развитие экономики: в развитых экономических странах эта норма составляет от 40 до 60 %, что примерно в 2–3 раза выше, чем в Донецкой области. При этом коэффициент прироста капиталоемкости носил неустойчивый характер, что свидетельствует о недостаточно высоком уровне организации производства и невысокой эффективности эксплуатации основных средств.

На сегодняшний день выдвинута гипотеза мобильности инвестиционных ресурсов, согласно которой «существуют эффективные механизмы аккумуляции инвестиционных ресурсов и собственно инвестирования в конкретные проекты; нет существенных барьеров между регионами и отраслями; инвесторы обладают достаточной информацией о всех видах ресурсов, эффектов и рисков в любом регионе страны; при выборе региона инвестирования они руководствуются только соображениями эффективности и риска; процесс инвестирования носит массовый характер, т. е. отдельные проекты не могут существенно исказить общей картины распределения инвестиций по территории страны» [14, с. 115]. Данная гипотеза направлена на более полное раскрытие концепции инвестиционного климата и позволяет рассматривать его как действенный инструмент определения конкурентоспособности регионов в современных условиях.

Одной из составляющих инвестиционного потенциала региона выступает инвестиционная активность, определяемая, во-первых, как отношение инвестиций в основной капитал к среднесписочному составу работников, и, во-вторых, как годовой темп изменения объемов инвестиций в основной капитал. Основные показатели первой составляющей инвестиционной активности в Донецкой области приведены в табл. 6.

Как показывают результаты сравнительного анализа первой составляющей инвестиционной активности в регионе в разрезе отраслей хозяйственного

Таблица 6. Показатели инвестиционной активности в регионе, тыс. грн/чел.

№ п/п		2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
1	Всего	2,631	2,834	3,692	5,625	7,441
2	Промышленность	3,449	3,802	4,845	7,400	10,311
3	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2,057	1,556	1,616	2,724	3,165
4	Строительство	0,947	2,540	3,771	4,854	5,694
5	Транспорт	2,251	2,717	3,416	6,093	5,531
6	Почта и связь	4,416	6,604	12,985	15,146	26,222
7	Оптовая и розничная торговля	1,603	2,117	3,491	4,059	8,311
8	Финансовая деятельность	2,711	7,286	4,146	4,368	4,583
9	Операции с недвижимостью	3,754	3,711	4,193	9,984	11,555
10	Государственное управление	0,054	1,179	0,329	1,160	1,104
11	Образование	0,155	0,168	0,113	0,172	0,234
12	Здравоохранение и социальная помощь	0,035	0,219	0,296	0,730	0,360

Источники:

Статистичний щорічник Донецької області за 2001 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Донецьке обласне управління статистики, 2002.– 356 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2002 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Донецьке обласне управління статистики, 2003.– 371 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2003 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2004.– 377 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2004 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2005.– 389 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2005 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2006.– 404 с.

Таблица 7. Динамика изменения (цепные темпы роста) структуры инвестиций (в фактических ценах) в основной капитал по отраслям, проц.

№ п/п		2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
1	Всего	127,9	103,1	126,7	149,4	132,6
2	Промышленность	111,0	105,1	123,9	152,4	139.2
3	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	255,9	66,7	92,8	149,2	108,4
4	Строительство	85,5	226,7	136,7	133,2	118,0
5	Транспорт	119,2	138,2	120,9	175,2	90,2
6	Почта и связь	70,6	148,1	189,2	117,2	171,4
7	Оптовая и розничная торговля	195,9	127,2	160,0	129,2	224,6
8	Финансовая деятельность	114,7	278,7	63,8	114,7	114,7
9	Операции с недвижимостью	82,3	92,1	131,5	191,8	120,4
10	Государственное управление	36,8	в 22,1 р. б.	28,8	243,3	96,8
11	Образование	124,7	111,2	66,7	150,7	135,0
12	Здравоохранение и социальная помощь	120,6	624,4	136,3	243,8	49,1

Источники:

Статистичний щорічник Донецької області за 2001 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Донецьке обласне управління статистики, 2002.– 356 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2002 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Донецьке обласне управління статистики, 2003.– 371 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2003 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2004.– 377 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2004 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2005.– 389 с.

Статистичний щорічник Донецької області за 2005 рік.– Донецьк: Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області, 2006.– 404 с.

комплекса, самые активные финансовые вливания наблюдаются среди субъектов хозяйствования, задействованных в промышленности, в сфере операций с недвижимостью и в области почт и связи. Данная инвестиционная активность обусловлена, во-первых, восстановлением производственного потенциала региона и, во-вторых, становлением новых видов экономической деятельности: риэлтерских услуг и услуг мобильной телефонной связи.

При этом скорость динамики изменения структуры инвестиций в основной капитал или вторая составляющая инвестиционной активности оставалась разной: в оптовую и розничную торговлю, а также в почту и связь инвестиции поступали интенсивнее, чем, скажем, в транспорт, здравоохранение и социальную помощь (табл. 7).

Связано это, скорее всего, с тем, что в различных отраслях существуют различные экономические условия воспроизводства вкладываемых средств, в полной мере зависящие от реальных возможностей перенесения стоимости овеществленного труда во вновь создаваемую стоимость. В данном случае как раз оптовая и розничная торговля являются той отраслью хозяйственного комплекса региона, где наиболее быстро можно осуществить указанную операцию и восстановить понесенные расходы.

Если сопоставить первую и вторую составляющие инвестиционной активности, то окажется, что, во-первых, они не всегда совпадают между собой по характеру изменений (в одном случае темпы этих изменений будут более высокими, а в другом – более низкими), во-вторых, удельная их характеристика (в расчете на среднесписочную численность штатных работников, занятых в отрасли) будет более взвешенной оценкой, нежели простое сравнение темпов изменения, и, в-третьих, представляется весьма сложной процедура сравнения этих показателей для достижения других целей, таких, например, как определение уровня эффективности использования инвестиционного потенциала.

Выводы. Таким образом, количественная и качественная оценки использования капитальных инвестиций в Донецкой области свидетельствуют о том, что, несмотря на то, что в их структуре происходят заметные подвижки, по-прежнему актуальным остается решение проблемы эффективного

обновления основных средств. Тот уровень физического износа, что складывается на сегодняшний день в экономике области, свидетельствует о нарастании процессов старения основных средств. Предпринимаемые в этой связи меры пока что не являются адекватными и не могут остановить, а тем более изменить ситуацию в лучшую сторону. О чем красноречиво свидетельствуют как норма накопления капитала и коэффициент прироста капиталоемкости в экономике области, так и инвестиционная активность в отдельных отраслях.

Характер инвестиционной активности, во-первых, иллюстрирует о значительных усилиях по обновлению основных средств в отдельных отраслях (где объемы капитальных инвестиций в расчете на среднесписочного работника на порядок выше, нежели в среднем по области), но при этом, во-вторых, скорость инвестиционных процессов в других отраслях наблюдается существенно выше, нежели в предыдущих (что свидетельствует об интенсивных изменениях на региональном рынке инвестиций). Данное обстоятельство подтверждает тезис о том, что в условиях свободной (с определенными оговорками) конкуренции частный капитал (а именно он занимает ведущее место в общих объемах инвестиций) перемещается именно в те отрасли, где имеются наилучшие условия для его воспроизводства.

Кроме того, существует необходимость в некотором регулировании и корректировке инвестиционных процессов на региональном уровне с тем, чтобы избежать значительных перегибов и перекосов в использовании инвестиционных ресурсов, а придать этому процессу цивилизованный характер, используя для этого соответствующий инструментарий (обоснование и выбор инвестиционной стратегии, разработку программ, отбор инвестиционных проектов, концентрацию инвестиционных средств и пр.).

Литература

1. Черников А. П. Теории и приоритеты регионального развития // ЭКО.– 2004.– № 2.– С. 162–168.

2. Пчелинцев О. С., Любовный В. Я., Воякина А. Б. Регулирование воспроизводственного потенциала территории как основа региональной политики // Проблемы прогнозирования.– 2000.– № 5.– С. 62–68.

3. Пчелинцев О. С. Проблема социально-экономического обоснования региональной политики // Проблемы прогнозирования.– 2002.– № 1.– С. 3–16.

4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.– К.: Видавничий центр «Академія», 2002.– 864 с.

5. Лексин В. Феномен конкурентоспособности регионов в условиях глобальной экономики // Российский экономический журнал.– 2005 – № 4.– С. 86–91.

6. Кратт О. А. Ринок послуг вищої освіти: методологічні основи дослідження кон'юнктури.– Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2003.– 360 с.

7. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.– К.: Видавничий центр «Академія», 2002.– 952 с.

8. Прибыткова Г. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики // Инвестиции в России.– 2005.– № 3.– С. 3–9.

9. Гришина М. Методология комплексного анализа инвестиционных процессов в регионах России // Инвестиции в России.– 2005 – № 4.– С. 3–10.

10. Некоторые методологические пояснения // Регионология.– 2005.– № 1.– С. 98–102.

11. Статистичний щорічник України за 2005 рік / За ред. О. Г. Осауленка.– К.: Державний комітет статистики України, вид-во «Консультант», 2006.– 576 с.

12. Лексин В. Региональная диагностика: сущность, предмет и метод, специфика применения в современной России (вводная лекция предлагаемого учебного курса) // Российский экономический журнал.– 2003.– № 9–10.– С. 64–86.

13. Инструментарий экономической науки и практики: Научно-популярный справочник / А. М. Румянцев, Е. Г. Яковенко, С. И. Янаев.– М.: Знание, 1985.– 304 с.

14. Клисторин В. И., Сандер Д. С. Подходы к оценке инвестиционной активности в регионах России // Регион: экономика и социология.– 2003.– № 1.– С. 113–132.

Представлена в редакцию 22.06.2007 г.

УДК 624:330.322.2:346.3

В.А. Курібло,
здобувач
Інституту економіко-правових
досліджень НАН України, м. Донецьк

ІНВЕСТИЦІЙНІ ДОГОВОРИ У КАПІТАЛЬНОМУ БУДІВНИЦТВІ: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ

Інвестиційний процес представляє собою сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій і є невід'ємною частиною сучасного капітального будівництва, правові основи якого закладено Господарським [1] та Цивільним кодексами України [2], Законом України «Про інвестиційну діяльність» [3] та іншими нормативними актами. Фінансова частина кожного без винятку капітального будівництва, навіть якщо воно здійснюється господарським шляхом, є інвестуванням, у зв'язку з чим особливого значення набуває питання аналізу інвестиційного процесу у капітальному будівництві.

Аналізу інвестиційного процесу у капітальному будівництві присвячена значна кількість наукових праць В. К. Мамутова, О. М. Вінника, Н. С. Кузнєцової, Н. О. Саніахметової, Н. О. Доценко-Белоус та багатьох інших. Однак не зважаючи на це, значна кількість питань, пов'язаних з інвестуванням в капітальному будівництві, і не в останню чергу з укладанням і виконанням інвестиційних договорів у капітальному будівництві, залишається дискусійною, хоча їх правильне вирішення має важливе значення для вдосконалення правового регулювання зобов'язальних відносин у капітальному будівництві та правозастосовчій практиці. Саме це і визначає *мету цієї роботи – аналіз засад правового регулювання укладання інвестиційних договорів у капітальному будівництві.*

Відповідно до ст. 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» (далі – Закон) об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях і сферах народного господарства, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права. Однак забороняється інвестування в об'єкти, створення і використання яких не відповідає вимогам санітарно-гігієнічних, радіаційних, екологічних, архітектурних та інших норм, встановлених законодавством України, а також порушує права та інтереси громадян, юридичних осіб і держави, що охороняються законом. Крім того, об'єктами інвестиційної діяльності не можуть бути об'єкти житлового будівництва, фінансування спорудження яких здійснюється з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних і юридичних осіб. Інвестування та фінансування будівництва таких об'єктів може здійснюватися виключно через фонди фінансування будівництва, фонди операцій з нерухомістю, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, які створені та діють відповідно до законодавства, а також через випуск безпроцентних (цільових) облігацій, за якими базовим товаром виступає одиниця такої нерухомості. Таким чином, можна дійти висновку, що Законом встановлено заборону на використання «традиційних» схем інвестування у капітальному будівництві житла, незалежно від того, чи є інвестор юридичною чи фізичною особою. І перш за все це стосується можливості укладання інвестиційних договорів у капітальному будівництві житла.

На сьогоднішній час існує декілька точок зору щодо доцільності та можливості укладання інвестиційних договорів у зазначеній сфері будівництва, які підкріплені роз'ясненнями різноманітних державних установ та органів. Так, про доцільність і можливість подальшого використання інвестиційних договорів наголошують: Держбуд України у своєму листі № 8/8-72 від 26.01.2004 р. [4, с. 30] та Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва у листі № 1037 від 23.02.2004 р. [5, с. 26–27].

З іншого боку, Комітет Верховної Ради України з питань фінансів та банківської діяльності у своєму листі № 06-10/10-1124 від 08.10.2004 р. [6, с. 45–46] та листі № 06-10/220 від 04.03.2004 р. [7, с. 30–31] наголошує на обмеженнях залучення грошових коштів на фінансування будівництва за договорами дольової участі, інвестиційними договорами, оскільки такі договори мають ознаки договорів довірчого управління коштами, а відповідно можуть укладатися лише фінансовими установами. Останні, як слід з листа Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг України № 272 від 06.04.2004 р. [8, с. 32–33], мають відповідати певним вимогам, встановленим Законом України «Про фінансово-кредитні механізми та управління майном при будівництві та операціях з нерухомістю» [9] й іншими нормативними актами України, і не мати обмежень щодо можливості організації масового будівництва житла. Ос-

© В.А. Курібло, 2007

тання позиція на сьогоднішній час є домінуючою і загрожує забудовникам дуже суровими наслідками. Так, по-перше, зацікавлена особа, керуючись ст. 207 Господарського кодексу України, матиме право вимагати визнання договору інвестування будівництва житла недійсним, як такого, що укладено з порушенням вимог закону та відсутністю у забудовника достатнього обсягу дієздатності. По-друге, здійснення фінансових послуг без ліцензії, як це передбачено Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг» [10], може стати підставою для притягнення особи до адміністративної або навіть кримінальної відповідальності.

Сутність зазначеної проблеми, як зазначає С. Тєньков, полягає в тому, що Цивільний кодекс України взагалі не виділяє інвестиційні договори в окремий вид договорів, а у Господарському кодексі України розглядається лише інноваційна діяльність як різновид інвестиційної діяльності (ст. 325–329) [11, с. 178]. Крім того, обидва кодекси при регулюванні капітального будівництва уникають застосування понять «інвестиція», «інвестування». Натомість ст. 318 ГК України та Загальними умовами укладання та виконання договорів підряду на капітальне будівництво, затвердженими Постановою КМ України № 668 від 1 серпня 2005 р. [12], у якості одної з обов'язкових умов договору розглядають «джерела та порядок фінансування робіт (будівництва об'єкта)», що на фоні ст. 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» дає можливість розмежовувати поняття «інвестування» та «фінансування» будівництва. Однак, по-перше, це в жодному разі не змінює сучасну правову доктрину, яка відносить договори капітального будівництва до сфери інвестиційних відносин, тим самим обмежуючі можливість укладання інвестиційних договорів у капітальному будівництві житла. Так, Н. С. Кузнєцова зазначає, що договори підряду в будівництві є «основним регулятором відносин між учасниками будівництва на всіх етапах інвестиційної діяльності...» [13, с. 194–195]. Аналогічної точки зори дотримуються і російські науковці [14, с. 115–116]. У той же час не буде інвестуванням оплата замовником фактично виконаної роботи.

По-друге, таж ст. 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» забороняє не тільки інвестування але і фінансування в капітальне будівництво житла. Що напевно зроблено для усунення спроб обійти положення Закону. Але якщо фізична або юридична особа забажають замовити для себе будівництво окремого будинку ... Невже тепер будівельна організація має створювати під цей будинок недержавний пенсійний фонд, фонд спільного інвестування або випускати безпроцентні (цільові) облігації? Про Фонд фінансування будівництва або Фонд операції з нерухомістю мова у даному випадку взагалі не може йти, бо положення Закону України «Про фінансово-кредитні механізми та управління майном при будівництві та операціях з нерухомістю» застосовуються лише до масового будівництва житла. Зміст поняття «масового будівництва» однак чинним законодавством України не розкривається. Натомість Н. О. Доценко-Белоус пропонує вкладати в зміст «масового будівництва» – будівництво багатоквартирних будинків [15, с. 99–100]. З такою точкою зору важко погодитися, однак слід погодитися з тим, що положення ч. 3. ст. 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» направлені перш за все на регулювання процесу будівництва квартирних будинків, що підтверджується також і положеннями ст. 24-1 Закону України «Про планування і забудову територій» [16]. Останній однак, по-перше, встановлює кваліфікаційні вимоги лише для юридичних осіб, заінтересованих у здійсненні будівництва багатоквартирних житлових будинків, а по-друге, лише пов'язаних із залученням фінансових активів громадян.

Підбиваючи підсумки, слід зазначити, що останні зміни до Закону України «Про інвестиційну діяльність» важко назвати справедливим і послідовним вирішенням проблем, які мають місце у сфері житлового будівництва. Так, відповідно до ст. 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» об'єктами інвестиційної діяльності не можуть бути об'єкти житлового будівництва, фінансування спорудження яких здійснюється з використанням недержавних коштів, залучених від фізичних та юридичних осіб. Інвестування та фінансування будівництва таких об'єктів може здійснюватися виключно через фонди фінансування будівництва, фонди операцій з нерухомістю, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, які створені та діють відповідно до законодавства, а також через випуск безпроцентних (цільових) облігацій, за якими базовим товаром виступає одиниця такої нерухомості. Однак, встановивши категоричну заборону на використання «традиційних» схем інвестування у капітальному будівництві житла, незалежно від того, чи є інвестор юридичною чи фізичною особою, Законом не ураховано ті факти, що і Закон України «Про фінансово-кредитні механізми та управління майном при будівництві та операціях з нерухомістю», який регулює порядок створення та функціонування фондів фінансування будівництва та фондів операцій з нерухомістю, і Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [17], який регулює порядок створення та функціонування недержавних пенсійних фондів, і Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» [18], який регулює порядок здійснення спільного інвестування, і нор-

мативні акти, що регулюють випуск безпроцентних (цільових) облігацій, за якими базовим товаром виступає одиниця нерухомості: по-перше, мають на меті регулювання інвестиційного процесу при масовому будівництві житла; по-друге, передбачають залучення грошових коштів більш ніж від однієї особи; по-третє, кошти від фізичних та юридичних осіб залучаються як правило в управління.

Ураховуючи викладене, логічним представляється виключення з тексту ч. 3. ст. 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» першого речення і її викладення наступним чином: «Інвестування та фінансування будівництва житлових будинків квартирного типу шляхом залучення коштів від двох або більше фізичних або юридичних осіб, у тому числі в управління, може здійснюватися виключно через фонди фінансування будівництва, фонди операцій з нерухомістю, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, які створені та діють відповідно до законодавства, а також через випуск безпроцентних (цільових) облігацій, за якими базовим товаром виступає одиниця такої нерухомості». Таке викладення норми статті, з одного боку, забезпечить фізичній або юридичній особі право самостійно визначати той спосіб, в який вона бажає здійснити інвестування, а з іншого – гарантує захист цієї інвестиції. Правове регулювання інвестиційного процесу має передбачати доступність та прозорість реалізації інвестицій. Положення ч. 3. ст. 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» на сьогоднішній час такої можливості не надають.

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України.– 2003.– № 18–22.– Ст. 144.

2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України.– 2003.– № 40–44.– Ст. 356.

3. Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII «Про інвестиційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України.– 1991.– № 47.– Ст. 646.

4. Лист Держбуду України від 26.01.2004 р. № 8/8-72 // Бухгалтер.– 2004.– № 8.– С. 30.

5. Лист Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва від 23.02.2004 р. № 1037 // Бухгалтер.– 2004.– № 17.– С. 26–27.

6. Лист Комітету Верховної Ради України з питань фінансів та банківської діяльності від 08.10.2004 р. № 06-10/10-1124 // Бухгалтер.– 2004.– № 48.– С. 45–46.

7. Лист Комітету Верховної Ради України з питань фінансів та банківської діяльності від 04.03.2004 р. № 06-10/220 // Бухгалтер.– 2004.– № 12.– С. 30–31.

8. Лист Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг України від 06.04.2004 р. № 272 // Вісник законодавства України.– 2004.– № 16.– С. 32–33.

9. Закон України від 19 червня 2003 р. № 978-IV «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» // Відомості Верховної Ради України.– 2003.– № 52.– Ст. 377.

10. Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг» // Відомості Верховної Ради України.– 2002.– № 1.– Ст. 1.

11. С. Тенькав. Проблемні питання правового регулювання фінансування будівництва житла (огляд судової практики) // Вісник господарського судочинства.– 2006.– № 2.– С. 176–179.

12. Постанова КМ України від 1 серпня 2005 р. № 668 «Про затвердження загальних умов укладання та виконання договорів підряду на капітальне будівництво» // Офіційний вісник України.– 2005.– № 31.– Ст. 1867.

13. Цивільне право України: Підручник / За ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнєцової.– К.: Юрінком Інтер, 2004.– У двох книгах.– 722 с.

14. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право.– М.: Статут, 2002.– Книга третья.– 910 с.

15. Н. А. Доценко-Белоус. Правовая энциклопедия инвестирования строительства. Практическое пособие.– К.: Юридическая практика, 2006.– 544 с.

16. Закон України від 20 квітня 2000 р. № 1699-III «Про планування і забудову територій» // Відомості Верховної Ради України.– 2000.– № 31.– Ст. 250.

17. Закон України від 09.07.2003 р. № 1057-IV «Про недержавне пенсійне забезпечення» // Відомості Верховної Ради України.– 2003.– № 47.– Ст. 372.

18. Закон України від 15.03.2001 р. № 2299-III «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» // Відомості Верховної Ради України.– 2001.– № 21.– Ст. 103.

Подано до редакції 14.04.2007 р.

ЩОДО «ПРОГРЕСИВНОСТІ» РОЗДІЛУ XIII «СПЕЦІАЛЬНІ ПОДАТКОВІ РЕЖИМИ» ПРОЕКТУ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Оскільки Україна проголосила стратегічний курс на Євроінтеграцію, логічним висновком з цього була б якомога швидка імплементація, там де це можливо, норм європейського законодавства щодо регулювання господарської діяльності. Водночас, як показує аналіз Господарського та проекту Податкового кодексів в частині визначення розмірів мікро-, малих та середніх підприємств і відповідно механізмів їх оподаткування, має місце суттєва дискримінація та стримування росту обсягів виробництва та внеску цього сектора економіки до ВВП країни.

З метою вдосконалення механізмів підтримки малого й середнього бізнесу у 2003 р. Європейська комісія [1] запропонувала нову дефініцію сектора МСП, відповідно до якої, при його відокремленні застосовуються три самостійних критерії: кількість персоналу, річний оборот і загальний річний баланс (вартість активів). Важливо відзначити, що обов'язковим критерієм для віднесення даного підприємства до групи МСП є кількість персоналу, а одну із двох інших умов (річний оборот або вартість активів) підприємство може обрати самостійно. Тобто, з одного боку, можливість вибору при новій дефініції забезпечує МСП, що працюють в різних сферах економіки, одержання більш чесного й справедливого відношення до них. З іншого – більш високі бар'єри для окремих груп означають на практиці, що більше фірм зможуть скористатися програмами й підтримкою ЄС: фінансування через різні фонди, послуги бізнес-інкубаторів, консультативна допомога тощо.

Якщо ми порівняємо уведені визначення ЄС і України (за Господарським (ГКУ) [2] та проектом Податкового (ПКУ) кодексів) (табл. 1), то можна буде зробити різні й неоднозначні висновки щодо перспектив розвитку цього сектора, тому що МСП в Україні за розмірами річного обороту набагато разів менше, ніж в інших країнах ЄС. Таким чином, проблема полягає в тому, що при застосуванні дефініції Європейської комісії більшість українських фірм, відповідно до їхніх фінансових результатів, можуть виявитися тільки мікро – підприємствами. Тобто неконкурентоспроможними у порівнянні зі своїми європейськими партнерами.

Таблиця 1. Класифікація МСП і критеріїв для розмежування по окремих розмірних групах, згідно ЄС, Господарського кодексу України і проекту Податкового кодексу України для спеціальних режимів оподатковування

Категорії підприємств	Кількість персоналу			Річний оборот			або		Вартість активів		
	ЄС	ГКУ, осіб	Проект ПКУ	по ЄС, *млн* євро	по Болгарії*, *млн* левів	ГКУ, *млн* євро	Проект ПКУ, *млн* євро	по ЄС, *млн* євро	по Болгарії, *млн* левів	ГКУ, *млн* євро	Проект ПКУ, *млн* євро
Мікро-	< 10	Немає	< 10**	€ ≤ 2	≤ 3,9	–	< 0,375	€ ≤ 2	≤ 3,9	Немає	Немає
Малі	< 50	< 50	< 50	€ ≤ 10	≤ 19,5	< 0,5	< 0,75	€ ≤ 10	≤ 19,5	Немає	Немає
Середні	< 250	< 1000	немає	€ ≤ 50	≤ 97,5	< 5	–	€ ≤ 43	≤ 84	Немає	Немає

Джерело: L 124/36 EN Official Journal of the European Union 20.05.2003

* Довідка: Курс болгарського лева до євро: 1 євро = 1,95583 лева.

** — для фізичних осіб

На жаль, підвалини цієї неконкурентоспроможності і обмеження зростання потенціалу малого бізнесу закладені і у проекті Податкового кодексу України внаслідок обраної хибної концепції побудови глави 1 розділу XIII. Згідно з нею пропонується якомога звузити коло «спрощенців», виходячи з того, що чим більше буде платників на загальному режимі оподаткування, тим більше надходжень отримає бюджет

Спробуємо обгрунтувати спростування цієї думки (табл. 2).

Таким чином, як свідчать дані табл. 2, спеціальні режими, навіть з фіскальної точки зору, є більш ефективними у порівнянні із загальними. Тобто з метою збільшення надходжень до бюджету коло платників за спрощеними режимами оподаткування потрібно розширяти, ще більше спрощуючи адміністрування цих податків і зменшення відповідних бар'єрів для розширення кола «спрощенців», а не штучно звужувати їх можливості. Виходячи з цього, пропонуються наступні зміни до глави 1 Розділу XIII проекту Податкового кодексу за умови приведення частини 7 ст. 63 Господарського кодексу України у відповідність до європейського законодавства (табл. 3).

Таблиця 2. Порівняльний аналіз надходжень податків від різних категорій СПД – платників за загальним і спрощеними режимами оподаткування у 2004 р. [3, с. 79]

	Україна*	Донецька область**
Кількість фізичних осіб на загальному режимі	н/д	32245
Надійшло податків за рік, *млн грн*	н\д	7,6
В середньому на 1 платника, тис. *грн*	–	0,235
Кількість фізичних осіб-платників єдиного податку, осіб	696800	25766
Надійшло єдиного податку від фізичних осіб, *млн грн*	1078,12	44,192
В середньому на 1 особу, тис. *грн*	1,574	1,715
Кількість МП-платників єдиного податку, од.	135470	3500
Надійшло єдиного податку від МП, *млн грн*	1362,34	37,961
В середньому на 1 МП, тис. *грн*	10,05	10,846
Кількість фізичних осіб-платників фіксованого податку, осіб	404037	35553
Надійшло фіксованого податку, *млн грн*	245,02	30,3
В середньому на 1 особу, тис. *грн*	0,606	0,852

* – інформація Держпідприємництва України

** – інформація Донецької облдержадміністрації

Таблиця 3. Пропозиції до розділу XIII проекту Податкового кодексу України

Зміст статті	Рекомендації та пропозиції	Стисле обгрунтування
1	2	3
Весь текст	Замінити «єдиний податок» на «спрощений режим оподаткування»	Буде сприяти впровадженню диференційованих спрощених режимів оподаткування
Стаття 2. Платники єдиного податку	Стаття 2. Платники за спрощеними режимами оподаткування	Необхідність розширення кола платників
	2.1. Спрощений режим оподаткування, обліку та звітності запроваджується для таких суб'єктів малого та середнього підприємництва: 2.1.1. Для фізичних осіб: а) особиста діяльність або торгівля на базарах і ринках, обсяг якої не перевищує 50 тис. євро; б) особиста діяльність с залученням не більше двох членів родини, або найманих працівників з річним обсягом не більше 75 тис. євро; в) особиста діяльність с залученням не більше 5 членів родини, або найманих працівників з річним обсягом не більше 120 тис. євро; г) особиста діяльність с залученням не більше 10 членів родини, або найманих працівників з річним обсягом не більше 200 тис. євро. 2.1.2. Для юридичних осіб: а) мікропідприємства с залученням не більше 5 найманих працівників з річним обсягом не більше 120 тис. євро; б) мікропідприємства с залученням не більше 10 найманих працівників з річним обсягом не більше 200 тис. євро; в) малі підприємства с залученням не більше 20 найманих працівників з річним обсягом або вартістю активів (за балансом) не більше 500 тис. євро; г) малі підприємства с залученням не більше 50 найманих працівників з річним обсягом або вартістю активів (за балансом) не більше 2 *млн* євро; д) середні підприємства с залученням не більше 250 найманих працівників з річним обсягом або вартістю активів (за балансом) не більше 10 *млн* євро;	Диференціація умов спрощених режимів відповідно до розмірів, особливостей та умов діяльності підприємців і підприємств Поступове наближення та перехід до європейських критеріїв малого та середнього бізнесу
	2.2. пп. м) виключити	Як дискримінаційний за етнічною ознакою

Продовження таблиці 3

1	2	3
	2.2. пп. н) о) виключити	Не відповідають вищезгаданим європейським критеріям
Стаття 4. Ставки спрощеного режиму оподаткування для фізичних осіб.	4.1. Ставки спрощеного режиму оподаткування для фізичних осіб, перелічених у п. 2.1.1. ст. 2 встановлюються щорічно органами місцевого самоврядування з розрахунку на календарний місяць залежно від виду та місця здійснення діяльності, але не більше: п.2.1.1. а – розміру мінімальної заробітної плати, встановленої Верховною Радою України на відповідний рік; п. 2.1.1. б – розміру мінімальної заробітної плати, встановленої Верховною Радою України на відповідний рік для підприємця та 80 % її за кожного найманого працівника; п. 2.1.1. в – полуторного розміру мінімальної заробітної плати, встановленої Верховною Радою України на відповідний рік та 70 % цієї суми за кожного найманого працівника; п. 2.1.1. г – полуторного розміру мінімальної заробітної плати, встановленої Верховною Радою України на відповідний рік та 70 % цієї суми за кожного найманого працівника Фізичні особи, діяльність яких відповідає умовам п. п. 2.1.1. в-г, можуть використовувати спрощений режим, передбачений для мікропідприємств	Фізичні особи, які оберуть спрощений режим оподаткування, прив'язаний до мінімальної заробітної плати, не сплачують внесків до Пенсійного фонду. Відповідна частина перераховується до Пенсійного фонду податковими органами.
	ПП. 4.5–4.6.– виключити. По тексту статті замінити «єдиний податок» на «спрощений режим оподаткування»	
Стаття 5. Ставки спрощеного режиму оподаткування для юридичних осіб.	5.1. Юридичні особи можуть самостійно обирати один з наступних спрощених режимів оподаткування: 10 % від обороту у разі включення ПДВ до складу єдиного податку та несплати внесків до Пенсійного фонду; 6 % від обороту за умови сплати ПДВ і несплати внесків до Пенсійного фонду; 5 % від обороту у разі включення ПДВ до складу податку та сплати внесків до Пенсійного фонду; 3 % – за умови сплати ПДВ і внесків до Пенсійного фонду. Крім того, підприємства, які відповідають наступним умовам, можуть також використовувати щомісячні фіксовані внески за умови несплати до Пенсійного фонду: п.2.1.2. а)-б): ставки податку, передбачені для фізичних осіб з відповідними обсягами обороту; п. 2.1.2. в)-д): ставки податку відповідно до розміру мінімальної заробітної плати, встановленої Верховною Радою України на відповідний рік за кожного найманого працівника.	Надати право підприємцю самому обирати найбільш сприятливий для нього режим оподаткування. Стимулювання збільшення оборотів МСП з метою підвищення їх конкурентоздатності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Такий підхід буде сприяти наступному:

1) збільшенню надходжень до місцевих бюджетів;

2) стимулюванню підприємницького інтересу до збільшення капіталізації свого бізнесу та утворенню нових робочих місць;

3) підвищенню конкурентоздатності малого бізнесу на зовнішньому та внутрішньому ринках в умовах підвищення відкритості економіки України при вступі до СОТ і розширенню контактів з Європою та Росією.

Література

1. Василев Й. И. Финансиране и кредитиране на малкия и средния бизнес в България // Економічний вісник Донбасу.– 2007.– № 1.– С. 162–170.

2. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / Кол. авт.: Г. Л. Знаменський, В. В. Хахулін, В. С. Щербіна та ін.; За заг. ред. В. К. Мамутова.– К.: Юрінком Інтер, 2004.– 688 с.

3. Влияние специальных налоговых режимов на развитие малого предпринимательства в регионе.– Донецк: ИЭП НАН Украины, 2006.– 225 с.

В.І. Ляшенко,

канд. екон. наук,
завідуючий відділом Інституту економіки промисловості НАН України, м. Донецьк

АНОТАЦІЇ

Василенко В.М. *Об'єктна база економічної діагностики розвитку регіонів.– С. 24.*

Розглянуто теоретичні основи формування методології економічної діагностики розвитку регіону. Ґрунтуючись на парадигмах регіону як території, як системи і як простору (середовища), викладено теоретичні положення реалізації ідеї розробки наукового інструментарію пізнання функціонально-просторової трансформації елементів продуктивних сил. Запропонована об'єктна база дослідження регіональних процесів і явищ.

Кліяненко Б.Т., Кратінов Р.О. *Вплив рівня і якості життя населення на розвиток туризму в регіонах України.– С. 31.*

Надано аналіз інтегральних оцінок рівня і якості життя населення. Запропоновано використання індексу людського регіонального розвитку та його складових компонентів як чинників, що впливають на розвиток туризму.

Котляревський М.Б., Коніщева Н.Й., Глазова Я.В. *Інформаційні та фінансові інструменти управління сталим розвитком приватних навчальних закладів.– С. 35.*

Розглянуто особливості управління фінансовою діяльністю вищого навчального закладу приватної форми власності. Проаналізовано процес управління та інформаційно-фінансові інструменти, які використовуються для проведення фінансового планування. Обґрунтовано доцільність застосування у вузі різних схем оплати за освітні послуги. Розроблено вимоги до інформаційних систем поточного та стратегічного управління фінансами приватного навчального закладу для забезпечення його сталого розвитку.

Сторонянська І.З. *Еволюційна концепція міжрегіональних інтеграційних процесів.– С. 42.*

Подається концептуальний підхід до розуміння процесу міжрегіональної інтеграції, який базується на розгляді міжрегіональної інтеграції з точки зору просторової парадигми, що дозволяє органічно поєднати просторові та організаційні форми міжрегіональної інтеграції на відміну від традиційного підходу, який розглядає їх як окремі феномени. Визначено цільову функцію міжрегіональних інтеграційних взаємодій. Окреслено чотири основні стадії еволюційного циклу процесу міжрегіональної інтеграції та відслідковано їх на прикладі українських регіонів.

Кучер В.А. *Методика маркетингового дослідження ринку на основі аналізу споживацьких переваг.– С. 47.*

Проаналізовано стан ринку нерухомості України. Доведена динамічність його розвитку. У статті отримані факторні моделі, які характеризують ступінь впливу різноманітних факторів, які можуть змінювати величину ціни квартири. Запропоновано перспективи подальшого дослідження на основі групування квартир по однорідних ознаках.

Бойченко Е.Б. *Оцінка причин жіночого безробіття в Донецькій області.– С. 52.*

Розглянуто тенденції зміни рівня жіночого безробіття на регіональному ринку праці Донецької області. Досліджено причини високого рівня жіночого безробіття. Запропоновано заходи щодо забезпечення ефективної зайнятості жінок.

Дзонь В.М. *Сутність виробничого потенціалу регіона і його роль у системі економічних відносин.– С. 58.*

Проаналізовано існуючі визначення сутності понять економічний і виробничий потенціали регіону. Показано їхню роль у системі економічних відносин. Обґрунтовано авторське формулювання зазначених понять стосовно до ринкових умов господарювання.

Марчишинець С.М. *Стан і перспективи підвищення інноваційно-інвестиційного потенціалу промислового сектора Полтавського регіону.– С. 61.*

Під час реалізації інноваційної моделі як основи конкурентного розвитку України особливої актуальності набуває питання підвищення рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу промислового сектора на національному і регіональному рівнях. Виходячи з актуальності визначеної проблеми, у статті проаналізовано стан промисловості Полтавщини. Надано оцінку складових інноваційно-інвестиційного потенціалу, визначено подальші шляхи його підвищення на рівні області.

Лук'янченко О.О. *Проблеми залучення додаткових джерел фінансування розвитку містообслуговуючої комунальної сфери.– С. 67.*

Розглянуто актуальні проблеми та перспективні напрями залучення додаткових джерел фінансування розвитку містообслуговуючої комунальної сфери. Ґрунтуючись на економіко-правовому аналізі практики використання об'єктів комунальної власності міста (оренда, концесія, передача комунального майна в господарське відання або оперативне управління) як економічної і майнової бази функціонування та розвитку містообслуговуючої комунальної сфери, запропоновано найбільш ефективні джерела її фінансування.

Кавиршіна В.О., Олєнічева Ю.О. *Методика визначення оптимальної послідовності проведення аудиту житлових будинків, які знаходяться у власності міста.– С. 73.*

Розглянуто проблеми ресурсозбереження у сфері теплозабезпечення житлових будинків міста, зарубіжний досвід реформування ЖКГ, запропоновано підхід до створення науково обґрунтованих передумов проведення цілеспрямованих енергетичних обстежень житлових будинків міста з метою вживання технічних і технологічних заходів з ресурсозбереження.

Джаман М.О., Луппо Д.В. *Проблеми використання сучасних форм розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності.– С. 78.*

Проаналізовано основні форми розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності. Визначено пере-

ваги і недоліки кожної з них в контексті сучасного розвитку світогосподарських зв'язків й інформаційного стану суспільних відносин. Окреслене коло потенційних схем зовнішньоекономічних відносин відповідно до часу, простору та можливості покращення стану сучасних економічних відносин між країнами. Виявлено передумови з удосконалення та розробки нових форм розрахунків.

Іщук С.О. *Метод визначення оптимальної ціни на продукцію промислових підприємств.— С. 82.*

Висвітлені методологічні аспекти ціноутворення. Запропоновано математичні вирази для визначення показника еластичності попиту на продукцію за її ціною. Узагальнено результати дослідження еластичності пропозиції за ціною на продукцію промислового виробництва в Україні. Виходячи з обсягів і структури виробничого потенціалу підприємств, розроблено модель розрахунку оптимальної ціни на промислову продукцію.

Віхров О.П. *Господарські правові відносини: сутність і функціональне призначення.— С. 87.*

Господарські правовідносини розглядаються як специфічний юридичний засіб (стадія) реалізації норм господарського права, як пропонована суспільством (державою) модель поведінки суб'єктів у сфері господарювання, сукупність їх юридичних прав і обов'язків, що кореспондують одне одному. Господарські правовідносини служать правовою формою, в якій повинен здійснюватися і головним чином здійснюється процес суспільного виробництва, розподілу та обміну.

Джабраілов Р.А. *Зародження міського господарського права у середньовічній Європі.— С. 91.*

Розглянуто особливості формування і розвитку господарських відносин у містах середньовічної Європи, а також питання їх правової регламентації. Для досягнення поставленої мети в роботі з використанням порівняно-правового і історичного методів проаналізована історія формування міського права, визначено місце і роль міського права в регулюванні торговельних відносин; в контексті проведеного дослідження сформульовано визначення понять «міське право», «міське господарське право».

Будяков В.Є. *Оцінка інвестиційних процесів у Донецькій області.— С. 98.*

Розглянуто теоретичні посилки здійснення інвестиційної діяльності в сучасних умовах. На основі емпіричних розрахунків показані особливості використання капітальних інвестицій в Донецькій області. Виявлено «больові точки» у функціонуванні регіону як економічної системи і запропоновано заходи з їх нейтралізації.

Курібло В.А. *Інвестиційні договори у капітальному будівництві: проблемні питання.— С. 105.*

Дано аналіз чинного законодавства України, що регулює інвестиційний процес у капітальному будівництві. Досліджено протиріччя та прогалини в чинному законодавстві, які пов'язані з укладанням інвестиційних договорів і внесені пропозиції щодо їх усунення. Запропоновано зміни в чинне господарське законодавство України.

АННОТАЦИИ

Василенко В.Н. *Объектная база экономической диагностики развития регионов.– С. 24.*

Рассмотрены теоретические основы формирования методологии экономической диагностики развития региона. Основываясь на парадигмах региона как территории, как системы и как пространства (среды), изложены теоретические положения реализации идеи разработки научного инструментария познания фунционально-пространственной трансформации элементов производительных сил. Предложена объектная база исследования региональных процессов и явлений.

Клияненко Б.Т., Кратинов Р.А. *Влияние уровня и качества жизни населения на развитие туризма в регионах Украины.– С. 31.*

Дан анализ интегральных оценок уровня и качества жизни населения. Предложено использование индекса человеческого регионального развития и его составляющих компонентов как факторов, которые влияют на развитие туризма.

Котляревский М.Б., Конищева Н.И., Глазова Я.В. *Информационные и финансовые инструменты управления устойчивым развитием частных учебных заведений.– С. 35.*

Рассмотрены особенности управления финансовой деятельностью высшего учебного заведения частной формы собственности. Проанализированы требования к информационно-финансовым инструментам, используемым для обеспечения устойчивой финансовой деятельности. Обоснована целесообразность применения в вузе разных схем оплаты за образовательные услуги. Разработаны требования, предъявляемые к формируемым информационным системам оперативного, текущего и стратегического управления финансами частного учебного заведения для обеспечения устойчивости его развития.

Сторонянская И.З. *Эволюционная концепция межрегиональных интеграционных процессов.– С. 42.*

Предлагается концептуальный подход к пониманию процесса межрегиональной интеграции, который основывается на рассмотрении межрегиональной интеграции с точки зрения пространственной парадигмы, что позволяет органически объединить пространственные и организационные формы межрегиональной интеграции в отличие от традиционного подхода, который рассматривает их как отдельные феномены. Определена целевая функция межрегиональных интеграционных взаимодействий. Обоснованы четыре стадии эволюционного цикла процесса межрегиональной интеграции, которые проанализированы на примере украинских регионов.

Кучер В.А. *Методика маркетингового исследования рынка на основе анализа потребительских преимуществ.– С. 47.*

Проанализировано состояние рынка недвижимости Украины. Доказана динамичность его развития. В статье получены факторные модели, характеризующие степень влияния различных факторов, которые могут изменять величину цены квартиры. Предложены перспективы дальнейшего исследования на основе группирования квартир по однородным признакам.

Бойченко Э.Б. *Оценка причин женской безработицы в Донецкой области.– С. 52.*

Рассмотрены тенденции изменения уровня женской безработицы на региональном рынке труда Донецкой области. Исследованы причины высокого уровня женской безработицы. Предложены мероприятия по обеспечению эффективной занятости женщин.

Дзонь В.М. *Сущность производственного потенциала региона и его роль в системе экономических отношений.– С. 58.*

Проанализированы существующие определения сущности понятий экономического и производственного потенциала региона. Показана их роль в системе экономических отношений. Обоснована авторская формулировка указанных понятий применительно к рыночным условиям хозяйствования.

Марчишинец С.Н. *Состояние и перспективы повышения инновационно-инвестиционного потенциала промышленного сектора Полтавского региона.– С. 61.*

Во время реализации инновационной модели как основы конкурентного развития Украины особой актуальности приобретают вопросы повышения уровня инновационно-инвестиционного потенциала промышленного сектора на национальном и региональном уровнях. Исходя из актуальности обозначенной проблемы, в статье проанализировано состояние промышленности Полтавщины. Дана оценка составляющих инновационно-инвестиционного потенциала, определены дальнейшие пути его повышения на уровне области.

Лукьянченко А.А. *Проблемы привлечения дополнительных источников финансирования развития градообслуживающей коммунальной сферы.– С. 67.*

Рассмотрены актуальные проблемы и перспективные направления привлечения дополнительных источников финансирования развития градообслуживающей коммунальной сферы. На основе экономико-правового анализа практики использования объектов коммунальной собственности города

(аренда, концессия, передача коммунального имущества в хозяйственное ведение или оперативное управление) как экономической и имущественной базы функционирования и развития градообслуживающей коммунальной сферы предложены наиболее эффективные источники ее финансирования.

Кавыршина В.А., Оленичева Ю.А. *Методика определения оптимальной последовательности проведения энергоаудита жилых домов, находящихся в собственности города.– С. 73.*

Рассмотрены проблемы ресурсосбережения в сфере теплообеспечения жилых домов города, зарубежный опыт реформирования ЖКХ, предложен подход к созданию научно обоснованных предпосылок проведения целенаправленных энергетических обследований жилых домов города с целью применения технических и технологических мероприятий по ресурсосбережению.

Джаман М.А., Лупшо Д.В. *Проблемы использования современных форм расчетов во внешнеэкономической деятельности.– С. 78.*

Проанализированны основные формы расчетов во внешнеэкономической деятельности. Определенны преимущества и недостатки каждой из них в контексте современного развития мировых хозяйственных связей и информационного состояния общественных отношений. Очерчен круг потенциальных схем внешнеэкономических отношений соответственно времени, пространству и возможности улучшения состояния современных экономических отношений между странами. Выявленны предпосылки по усовершенствованию и разработке новых форм расчетов.

Ищук С.А. *Метод определения оптимальной цены на продукцию промышленных предприятий.– С. 82.*

Рассмотрены методологические аспекты ценообразования. Предложены математические выражения для определения показателя эластичности спроса на продукцию по её цене. Обобщены результаты исследования эластичности предложения по цене на продукцию промышленного производства в Украине. Исходя из объёмов и структуры производственного потенциала предприятий, разработана модель расчёта оптимальной цены на промышленную продукцию.

Вихров А.П. *Хозяйственные правовые отношения: сущность и функциональное назначение.– С. 87.*

Хозяйственные правоотношения рассматриваются как специфическое юридическое средство (стадия) реализации норм хозяйственного права, как предлагаемая обществом (государством) модель поведения субъектов в сфере хозяйствования, совокупность их юридических прав и обязанностей, корреспондирующих друг другу. Хозяйственные правоотношения служат правовой формой, в которой должен осуществляться и главным образом осуществляется процесс общественного производства, распределения и обмена.

Джабраилов Р.А. *Зарождение городского хозяйственного права в средневековой Европе.– С. 91.*

Рассмотрены особенности формирования и развития хозяйственных отношений в городах средневековой Европы, а также вопросы их правовой регламентации. Для достижения поставленной цели в работе с использованием сравнительно-правового и исторического методов проанализирована история формирования городского права, определено место и роль городского права в регулировании торговых отношений; в контексте проведенного исследования сформулировано определение понятий «городское право», «городское хозяйственное право».

Будяков В.Е. *Оценка инвестиционных процессов в Донецкой области.– С. 98.*

Рассмотрены теоретические посылки осуществления инвестиционной деятельности в современных условиях. На основе эмпирических расчетов показаны особенности использования капитальных инвестиций в Донецкой области. Выявлены «болевые точки» в функционировании региона как экономической системы и предложены меры по их нейтрализации.

Курибло В.А. *Инвестиционные договоры в капитальном строительстве: проблемные вопросы.– С. 105.*

Дан анализ действующего законодательства Украины, регулирующего инвестиционный процесс в капитальном строительстве. Исследованы противоречия и пробелы в действующем законодательстве, связанные с заключением инвестиционных договоров, внесены предложения по их устранению. Предложены изменения в действующее хозяйственное законодательство Украины.

ABSTRACTS

Vasylenko V.M. *Objective base for economic diagnostics of development of regions.– P. 24.*

The article considers theoretical bases for forming methodology of economic diagnostics of development of a region. Based on the paradigms of region as a territory, as a system, and as space (environment), theoretical positions as for realization of idea of development of a scientific tool for cognition of functional-spatial transformation of productive forces elements are described. The objective base for research of regional processes and phenomena is offered.

Kliyanenko B.T., Kratinov R.O. *The influence of living standards and quality of life of the population on development of tourism in regions of Ukraine.– P. 31.*

The analysis of integrated estimations of living standards and quality of life of the population is presented. Use of an index of human regional development and its components as factors which have influence on development of tourism is offered.

Kotlyarevsky M.B., Konischeva N.I., Glazova Ya.V. *Informational and financial instruments for management of stable development of private educational institutions.– P. 35.*

The article considers specific features in management of financial activity of a higher educational institution with private ownership. The requirements to informational and financial instruments used for stable financial activity are analyzed. The expediency is grounded to use different plans of payment for educational services. To provide the stable development of the private educational institution, the requirements to information systems of operational, day-to-day and strategic management of this educational institution's finances are worked out.

Storonyanska I.Z. *The evolutional conception of interregional integrative processes.– P. 42.*

The article presents a conceptual approach to understanding of the interregional integration process based on consideration of interregional integration from the spatial point of view. It allows to unite spatial and organizational forms of interregional integration in contrast to the traditional approach, which considers them as separate phenomena. The target function of interregional integrative interaction is determined. Four main studies of the interregional integration process are described and are analyzed on the example of the Ukrainian regions.

Kucher V.A. *Technique of marketing research of the market on the basis of the consumer advantages analysis.– P. 47.*

The situation on the real estate market of Ukraine is analyzed. The factor models which characterize the influence of different fuctors on price of apartments are received. The perspective researches are offered which would be based on grouping of apartments by homogenous signs.

Boychenko E.B. *Estimation of reasons for women unemployment in the Donetsk region.– P. 52.*

The tendencies in change of women unemployment on the Donetsk regional labour market are considered. The reasons for high unemployment rate are researched. Measures on effective providing of women employment are offered.

Dzon V.M. *Essence of an industrial potential of a region and its role in the system of the economic relations.– P. 58.*

The existing definitions of essence of such concepts as «economic and industrial potential» of a region are analyzed. Their role in the system of economic relations is shown. The author's formulation of these concepts with reference to market conditions of managing is proved.

Marchyshynets S.M. *State and prospects for raising the innovative-investment potential of industrial sector in the Poltava region.– P. 61.*

During realization of an innovative model as the base for competitive development of Ukraine, the question of increase of level of innovative-investment potential of the industrial sector at the national and regional levels acquires a special actuality. Proceeding from actuality of this problem, the state of industry in the Poltava region is analysed. Estimation of constituents of innovative-investment potential is given, the ways of its increase are defined at the level of the region.

Luk'yanchenko O.O. *Problems concerning attraction of additional sources for financing development of city-servicing communal sphere.– P. 67.*

The article considers urgent problems and perspective directions for attraction of additional sources for financing the development of city-servicing communal sphere. Based on the economic and legal analysis of practical use of the communal property objects of the city (lease, concession, transfer of communal property into economic management or operational management) as an economic and property base for functioning and development of the city-servicing communal sphere, the most effective sources for their financing are offered.

Kavyrshina V.O., Olenicheva Yu.O. *Methods of defining optimal succession in conducting energy audit of dwelling houses which are the property of local authorities.– P. 73.*

The article considers problems concerning resource-saving in the sphere of heat-supplying of dwelling houses in the city, the foreign experience in reforming the housing and communal services. It also suggests the approach to creating scientifically substantiated preconditions for conducting stable energetic inspection of dwelling houses in the city in order to employ technical and technological measures on resource-saving.

Dzhaman M.O., Luppo D.V. *Problems of use of modern forms of settlements in foreign economic activities.– P. 78.*

The basic forms of settlements in foreign economic activities are analysed. Advantages and drawbacks of each of them are defined in the context of modern development of global economic connections and an information condition of public relations. The circle of potential plans of the external economic relations is outlined according to time, space and opportunities for improvement of modern economic relations between the countries. Preconditions on improvement and development of new forms of settlements are revealed.

Ishchuk S.O. *Method of optimal price determination for products of industrial enterprises.– P. 82.*

Methodological aspects of price formation have been considered. Mathematical formulas for determination of price elasticity of demand for products have been proposed. The results of research of price elasticity of supply of industrial products in Ukraine have been generalized. The model of optimal price calculation for industrial products based on volume and structure of enterprise production potential has been elaborated.

Vihrov O.P. *Economic legal relations: essence and functional purpose.– P. 87.*

The economic legal relationships are examined as a specific legal method (stage) of realization of norms of economic law, as offered by the society (by the state) model of subjects behaviour in the field of managing, the aggregate of their legal rights and duties which correspond with each other. The economic legal relationships serve as a legal form, where the process of public production, distribution and exchange must be realized and is mainly realized.

Dzhabrailov R.A. *Origin of city economic right in medieval Europe.– P. 91.*

The features of forming and development of economic relations in towns of medieval Europe are considered, and also questions of their legal regulation. To achieve the purpose set in the in work, the history of forming the city right is analysed, using comparatively-legal and historical methods a place and role of city right is defined in adjustment of trade relations of auctions; determination of concepts «city right», «city economic right» is formulated in the context of the conducted research.

Budyakov V.E. *Estimation of investment processes in the Donetsk region.– P. 98.*

The theoretical premises for realization of investment activity are considered under present conditions. On the basis of empiric estimation, the features of the use of capital investments in the Donetsk region are shown. The «points of pains» are exposed in functioning of the region as an economic system and measures are offered to neutralize them.

Kuriblo V.A. *Investment agreements in the capital construction: problematic questions.– P. 105.*

The analysis of the current legislation of the Ukraine, which regulates investment process in the capital construction, is given. The contradictions and the gaps in the current legislation connected with the conclusion of investment agreements are investigated and proposals on their elimination are introduced. Changes in the current economic legislation of the Ukraine are proposed.

ЗМІСТ

Мамутов В.К.
ІНСТИТУТУ ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
НАН УКРАЇНИ 15 РОКІВ 5

Соціально-економічні проблеми регіонального розвитку

Василенко В.М.
ОБ'ЄКТНА БАЗА ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ
РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ 24

Кліяненко Б.Т., Кратінов Р.О.
ВПЛИВ РІВНЯ І ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ
НА РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ 31

Котляревський М.Б., Коніщева Н.Й., Глазова Я.В.
ІНФОРМАЦІЙНІ ТА ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ
СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПРИВАТНИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ 35

Сторонянська І.З.
ЕВОЛЮЦІЙНА КОНЦЕПЦІЯ МІЖРЕГІОНАЛЬНИХ
ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ 42

Кучер В.А.
МЕТОДИКА МАРКЕТИНГОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ
НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ СПОЖИВАЦЬКИХ ПЕРЕВАГ 47

Бойченко Е.Б.
ОЦІНКА ПРИЧИН ЖІНОЧОГО БЕЗРОБІТТЯ
В ДОНЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ 52

Дзонь В.М.
СУТНІСТЬ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНА І ЙОГО РОЛЬ
У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН 58

Марчишинець С.М.
СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА ПОЛТАВСЬКОГО РЕГІОНУ 61

Економіко-правові проблеми управління містом

Лук'янченко О.О.
ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ДОДАТКОВИХ ДЖЕРЕЛ
ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ МІСТООБСЛУГОВУЮЧОЇ
КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ 67

Кавиршіна В.О., Олєнічева Ю.О.
МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ПОСЛІДОВНОСТІ
ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ЖИТЛОВИХ БУДИНКІВ,
ЯКІ ЗНАХОДЯТЬСЯ У ВЛАСНОСТІ МІСТА 73

Проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності

Джаман М.О., Луппо Д.В.
ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ФОРМ РОЗРАХУНКІВ
У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ 78

Проблеми управління виробництвом

Іщук С.О.
МЕТОД ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ЦІНИ
НА ПРОДУКЦІЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 82

Проблеми розвитку господарського права

Віхров О.П.
ГОСПОДАРСЬКІ ПРАВОВІ ВІДНОСИНИ:
СУТНІСТЬ І ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ 87

Джабраілов Р.А.
ЗАРОДЖЕННЯ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСЬКОГО ПРАВА
У СЕРЕДНЬОВІЧНІЙ ЄВРОПІ 91

Інвестиційні проблеми структурної перебудови економіки

Будяков В.Є.
ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ДОНЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ 98

Курібло В.А.
ІНВЕСТИЦІЙНІ ДОГОВОРИ У КАПІТАЛЬНОМУ БУДІВНИЦТВІ:
ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ 105

Рецензії, коментарі, відгуки

Ляшенко В.І.
ЩОДО «ПРОГРЕСИВНОСТІ» РОЗДІЛУ «СПЕЦІАЛЬНІ ПОДАТКОВІ РЕЖИМИ»
ПРОЕКТУ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ 108

СОДЕРЖАНИЕ

Мамутов В.К.
ИНСТИТУТУ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ НАН УКРАИНЫ 15 ЛЕТ 5

Социально-экономические проблемы регионального развития

Василенко В.Н.
ОБЪЕКТНАЯ БАЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ 24

Клияненко Б.Т., Кратинов Р.А.
ВЛИЯНИЕ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ 31

Котляревский М.Б., Конищева Н.И., Глазова Я.В.
ИНФОРМАЦИОННЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ЧАСТНЫХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ 35

Сторонянская И.З.
ЭВОЛЮЦИОННАЯ КОНЦЕПЦИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ 42

Кучер В.А.
МЕТОДИКА МАРКЕТИНГОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕИМУЩЕСТВ 47

Бойченко Э.Б.
ОЦЕНКА ПРИЧИН ЖЕНСКОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ 52

Дзонь В.М.
СУЩНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА И ЕГО РОЛЬ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ 58

Марчишинец С.Н.
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ПОЛТАВСКОГО РЕГИОНА 61

Экономико-правовые проблемы управления городом

Лукьянченко А.А.
ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ГРАДООБСЛУЖИВАЮЩЕЙ КОММУНАЛЬНОЙ СФЕРЫ 67

Кавыршина В.А., Оленичева Ю.А.
МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ЭНЕРГОАУДИТА ЖИЛЫХ ДОМОВ, НАХОДЯЩИХСЯ В СОБСТВЕННОСТИ ГОРОДА 73

Проблемы развития внешнеэкономической деятельности

Джаман М.А., Луппо Д.В.
ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ РАСЧЕТОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 78

Проблемы управления производством

Ищук С.А.
МЕТОД ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ ЦЕНЫ НА ПРОДУКЦИЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 82

Проблемы развития хозяйственного права

Вихров А.П.
ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРАВОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ: СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ НАЗНАЧЕНИЕ 87

Джабраилов Р.А.
ЗАРОЖДЕНИЕ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРАВА В СРЕДНЕВЕКОВОЙ ЕВРОПЕ 91

Инвестиционные проблемы структурной перестройки экономики

Будяков В.Е.
ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ 98

Курибло В.А.
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ДОГОВОРЫ В КАПИТАЛЬНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ 105

Рецензии, комментарии, отзывы

Ляшенко В.И.
ОТНОСИТЕЛЬНО «ПРОГРЕССИВНОСТИ» РАЗДЕЛА «СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ» ПРОЕКТА НАЛОГОВОГО КОДЕКСА УКРАИНЫ 108

CONTENS

Mamutov V.K.
INSTITUTE OF ECONOMIC AND LEGAL RESEARCH
OF NAS OF UKRAINE IS 15 YEARS 5

Social and Economic Problems of Regional Development

Vasylenko V.M.
OBJECTIVE BASE FOR ECONOMIC DIAGNOSTICS
OF DEVELOPMENT OF REGIONS 24

Kliyanenko B.T., Kratinov R.O.
THE INFLUENCE OF LIVING STANDARDS AND QUALITY
OF LIFE OF THE POPULATION ON DEVELOPMENT
OF TOURISM IN REGIONS OF UKRAINE 31

Kotlyarevsky M.B., Konischeva N.I., Glazova Ya.V.
INFORMATIONAL AND FINANCIAL INSTRUMENTS
FOR MANAGEMENT OF STABLE DEVELOPMENT
OF PRIVATE EDUCATIONAL INSTITUTIONS 35

Storonyanska I.Z.
THE EVOLUTIONAL CONCEPTION
OF INTERREGIONAL INTEGRATIVE PROCESSES 42

Kucher V.A.
TECHNIQUE OF MARKETING RESEARCH
OF THE MARKET ON THE BASIS
OF THE CONSUMER ADVANTAGES ANALYSIS 47

Boychenko E.B.
ESTIMATION OF REASONS FOR WOMEN UNEMPLOYMENT
IN THE DONETSK REGION 52

Dzon V.M.
ESSENCE OF AN INDUSTRIAL POTENTIAL
OF A REGION AND ITS ROLE IN THE SYSTEM
OF THE ECONOMIC RELATIONS 58

Marchyshynets S.M.
STATE AND PROSPECTS FOR RAISING
THE INNOVATIVE-INVESTMENT POTENTIAL OF INDUSTRIAL SECTOR
IN THE POLTAVA REGION 61

Economic and Legal Problems of Municipal Administration

Luk'yanchenko O.O.
PROBLEMS CONCERNING ATTRACTION
OF ADDITIONAL SOURCES FOR FINANCING DEVELOPMENT
OF CITY-SERVICING COMMUNAL SPHERE 67

Kavyrshina V.O., Olenicheva Yu.O.
METHODS OF DEFINING OPTIMAL SUCCESSION
IN CONDUCTING ENERGY AUDIT OF DWELLING HOUSES
WHICH ARE THE PROPERTY OF LOCAL AUTHORITIES 73

Problems of Development of the Foreign Economic Activity

Dzhaman M.O., Luppo D.V.
PROBLEMS OF USE OF MODERN FORMS
OF SETTLEMENTS IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES 78

Problems of Production Management

Ishchuk S.O.
METHOD OF OPTIMAL PRICE DETERMINATION
FOR PRODUCTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES 82

Problems of Development of the Economic Law

Vihrov O.P.
ECONOMIC LEGAL RELATIONS: ESSENCE AND FUNCTIONAL PURPOSE 87

Dzhabrailov R.A.
ORIGIN OF CITY ECONOMIC RIGHT IN MEDIEVAL EUROPE 91

Investment Problems of the Economic Restructuring

Budyakov V.E.
ESTIMATION OF INVESTMENT PROCESSES IN THE DONETSK REGION 98

Kuriblo V.A.
INVESTMENT AGREEMENTS IN THE CAPITAL CONSTRUCTION:
PROBLEMATIC QUESTIONS 105

Reviews, Comments, Opinions

Lyashenko V.I.
ON «PROGRESSIVITY» OF THE SECTION
«SPECIAL TAX REGIMES» OF THE DRAFT TAX CODE OF UKRAINE 108

Національна академія наук України
Інститут економіко-правових досліджень НАН України
Донецький національний технічний університет
Міністерства освіти і науки України

ЕКОНОМІКА ТА ПРАВО
2(18) 2007

Науковий журнал

Відповідальний за видання *В.П. Журавський*
Редактор *В.П. Журавський*

Адреса редакції:
Україна, 83048, м. Донецьк, вул. Університетська, 77
Інститут економіко-правових досліджень НАН України
тел. (062) 311-42-88
E-mail: iepd@dn.farlep.net

Підп. до друку 25.09.2007 р. Формат — 60x84/8
Папір офсетний Друк — різографія
Ум.-друк. арк. 14,88 Обл.-вид. арк. 14,14
Наклад 300 прим. Гарнітура Newton

Замовлення № 101

Інститут економіко-правових досліджень НАН України
83048, Донецьк, вул. Університетська, 77. Тел. (062) 311-42-88.

Оригінал-макет підготовлено
і віддруковано у видавництві «Юго-Восток»
83055, Донецьк, вул. Щорса, 17; тел./факс: (062) 305-50-13; e-mail: vostok@skif.net
Свідоцтво про держреєстрацію: серія ДК №1224 від 10.02.2003 р.

ГЛУБОКОУВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ!

Факультет экономики и менеджмента Донецкого национального технического университета приглашает Вас направлять научные статьи для опубликования в систематическом сборнике **«Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая»** по направлениям:

институциональные проблемы экономики;

проблемы и перспективы активизации инновационных процессов на предприятиях;

теория и практика управления персоналом.

Постановлением Президиума ВАК Украины от 10.05.2000 г. № 1–02/5 сборник отнесен к числу научных профессиональных изданий, в которых могут публиковаться результаты диссертационных работ на соискание ученой степени доктора и кандидата экономических наук (Бюллетень ВАК.– 2000.– № 3). Сборник рассылается в библиотеки, научные учреждения и высшие учебные заведения Украины, стран ближнего и дальнего зарубежья.

В соответствии с постановлением ВАК Украины от 15.01.2003 г. № 7–05/1 научные статьи должны включать следующие необходимые элементы:

– постановку проблемы в общем виде и ее связь с важнейшими научными или практическими задачами;

– анализ последних исследований и публикаций (в том числе иностранных), в которых начато разрешение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья;

– формулирование целей статьи (постановка задания);

– изложение основного материала с полным обоснованием полученных научных результатов;

– выводы из данного исследования и перспективы дальнейших поисков в данном направлении.

Ссылки на источники статистических данных обязательны!

Ссылки на публикации используемых исследований обязательны!

Ссылки на учебники, учебные пособия, газеты и ненаучные журналы – некорректны!

Ссылки на собственные публикации допускаются только в случае крайней необходимости!

Объем статьи – 10 стр., шрифт № 14 Times New Roman, один интервал между строками, поля – 25 мм.

Язык – русский, украинский, английский.

Над названием статьи – инициалы и фамилия автора, ученое звание, научная степень, место работы.

В тексте не должно быть шрифтовых выделений; рисунки, диаграммы, схемы должны выполняться только черным цветом, использование полутонов не допускается.

Библиография – в соответствии с ГОСТ 7.1–84.

Статьи необходимо представить в двух экземплярах вместе с электронной версией на дискете 3,5 дюйма.

К статье обязательно приложить: краткие аннотации на русском и украинских языках, Ф.И.О. автора, в том числе в транскрипции на английском языке.

Поданные к публикации статьи не рецензируются и не возвращаются

Наш адрес: 83000, г. Донецк, ул. Артема, 58, ДонНТУ, факультет экономики и менеджмента.

Контактный телефон: (062) 311-43-90

Материалы наших сборников на ***http://www.donntu.edu.ua*** в разделе «Библиотека» / подраздел «Информационные ресурсы»

ДО ВІДОМА АВТОРІВ

Розвиток економіки і зміцнення суспільного господарського порядку є однією з першочергових задач стабілізаційних процесів в Україні. Саме такій широкій проблематиці досліджень економіки та права присвячено академічне видання – журнал «Економіка та право».

Засновники журналу – Національна академія наук України, Інститут економіко-правових досліджень НАН України, Донецький національний технічний університет Міністерства освіти і науки України.

Тематична спрямованість – публікація наукових статей щодо широкого спектра теоретичних і прикладних проблем економіки та права, оглядових і дискусійних статей.

Редакція приймає написані спеціально для журналу статті, які раніше ніде не публікувалися. Кількість авторів статті, як правило, не повинна перевищувати трьох чоловік.

Статті повинні відповідати вимогам пункту 3 Постанови Президії ВАК України від 15.01.2003 р. № 7-05/1 «Про підвищення вимог до фахових видань, внесенних до переліків ВАК України».

Статті аспірантів, здобувачів повинні мати рекомендацію наукового керівника.

Статті публікуються на мові оригіналу (українській або російській). Обсяг статті не повинен перевищувати 12 стандартних машинописних сторінок (30 рядків на сторінці, = 2000 знаків).

Тексти анотації подаються на окремих листах на російській, українській та англійській мовах за формою: прізвище, ім'я, по-батькові авторів (а), назва статті, текст (об'єм – до 0, 5 с.).

Статті приймаються на дискетах 3, 5" з обов'язковим роздруком в файлах формату редактора Word.

До статті додаються рецензія, дані про авторів: прізвище, ім'я, по-батькові, науковий ступінь, вчене звання, місце роботи, посада, службова і домашня адреса, номер телефону.

Перелік літературних джерел (список літератури) подається загальним списком в кінці рукопису і складається в порядку черговості посилань в тексті на мові оригіналу. Посилання на джерело подається у квадратних дужках.

За точність цифр, географічних назв, власних імен, цитат та іншої інформації відповідальність несе автор.

Редакція залишає за собою право скорочувати статті, вносити редакційні правки.

Періодичність випуску журналу – 3 номери на рік.

Строк подання статей – до 15 лютого, 15 червня, 15 жовтня.

При визначенні черговості публікації перевага надається авторам – передплатникам журналу. Авторський гонорар не виплачується.

Редколегія запрошує до авторської участі наукових співробітників, викладачів, працівників підприємств, правоохоронних і господарських органів, представників ділових кіл.

К СВЕДЕНИЮ АВТОРОВ

Развитие экономики и укрепление общественного хозяйственного порядка является одной из первостепенных задач стабилизационных процессов в Украине. Именно такой широкой проблематике исследований экономики и права посвящено академической издание – журнал «Экономика и право».

Основатели журнала – Национальная академия наук Украины, Институт экономико-правовых исследований НАН Украины, Донецкий национальный технический университет Министерства образования и науки Украины.

Тематическая направленность – публикация научных статей по широкому спектру теоретических и прикладных проблем экономики и права, обзорных и дискуссионных статей.

Редакция принимает написанные специально для журнала статьи, которые раньше нигде не публиковались. Количество авторов статьи, как правило, не должно превышать трех человек.

Статьи должны соответствовать требованиям пункта 3 Постановления Президиума ВАК Украины от 15.01.2003 г. № 7-05/1 «О повышении требований к специальным изданиям, внесенным в перечни ВАК Украины».

Статьи аспирантов, соискателей должны иметь рекомендацию научного руководителя.

Статьи публикуются на языке оригинала (украинском или русском). Объем статьи не должен превышать 12 стандартных машинописных страниц (30 строк на странице, 2000 знаков). Статья должна быть подписана автором (ами).

Тексты аннотации представляются на отдельных листах на русском, украинском и английском языках по форме: Ф.И.О. авторов (а), название статьи, текст (объем – до 0,5 с.).

Статьи принимаются на дискетах 3,5" с обязательной распечаткой в файлах формата редактора Word.

К статье прилагаются рецензия, данные об авторах: Ф.И.О., научная степень, ученое звание, место работы, должность, служебный и домашний адрес, номер телефона.

Перечень литературных источников (список литературы) дается общим списком в конце рукописи и составляется в порядке очередности ссылок в тексте на языке оригинала. Ссылка на источник дается в квадратных скобках.

За точность цифр, географических названий, собственных имен, цитат и другой информации ответственность несет автор.

Редакция оставляет за собой право сокращать статьи, вносить редакционные правки.

Периодичность выпуска журнала – 3 номера в год. Срок представления статей – до 15 февраля, 15 июня, 15 октября.

При определении очередности публикации преимущество имеют авторы – подписчики журнала. Авторский гонорар не выплачивается.

Редколлегия приглашает к авторскому участию научных сотрудников, преподавателей, работников предприятий, правоохранительных и хозяйственных органов, представителей деловых кругов.