

Порівняльний аналіз структури податкових пільг свідчить про відносно більш низьку питому вагу пільг з ПДВ у Харківській області, що певною мірою пов'язане з недостатнім ступенем реалізації експортного потенціалу регіону. В той же час темпи зростання цього показника вищі, ніж по Україні в цілому.

Крім того, порівняно більш високу питому вагу мають пільги з податку на прибуток підприємств та плати за землю.

Разом з тим загальні тенденції структурних змін податкових пільг по Харківській області і по Україні в цілому збігаються.

Іншим аспектом пільгового оподаткування є рівномірність територіального розподілу податкових пільг. Як свідчать дані табл. 4, різні регіони України користуються податковими пільгами вкрай нерівномірно. Це обумовлене як об'єктивними (наявність на території регіону суб'єктів пільгового оподаткування та законодавчого коригування структури податкових пільг), так і суб'єктивними (любощання інтересів певних регіонів) обставинами.

Таблиця 4

Структура податкових пільг у регіональному розрізі

Область	2003 р.		2005 р.	
	%	рейтинг	%	рейтинг
Автономна Республіка Крим	1,5	11 – 13	2,2	13
Вінницька	1,7	10	2,6	11
Волинська	0,7	20	1,3	18 – 19
Дніпропетровська	20,3	2	3,2	7 – 8
Донецька	11,5	3	4,2	6
Житомирська	0,9	19	1,4	17
Закарпатська	0,4	22 – 25	0,5	25 – 26
Запорізька	5,1	5	9,8	2
Івано-Франківська	1,2	15	0,9	24
Київська	1,9	9	4,7	5
Кіровоградська	0,4	22 – 24	1,5	16
Луганська	2,9	8	3,1	9
Львівська	1,5	11 – 13	3,0	10
Миколаївська	1,3	14	1,3	18 – 19
Одеська	5,6	4	4,9	3 – 4
Полтавська	3,1	7	3,2	7 – 8
Рівненська	0,5	21	1,0	22 – 23
Сумська	1,1	16 – 17	1,1	21
Тернопільська	1,5	11 – 13	1,0	22 – 23
Харківська	4,1	6	4,9	3 – 4
Херсонська	0,0	27	1,2	20
Хмельницька	0,4	22 – 23	2,1	14
Черкаська	1,1	16 – 17	2,5	12
Чернівецька	0,3	26	0,5	25 – 26
Чернігівська	1,0	18	1,6	15
м. Київ	29,7	1	35,6	1
м. Севастополь	0,4	22 – 25	0,4	27
Усього	100,0	X	100,0	X

Традиційне перше місце за обсягами отриманих податкових пільг займає м. Київ, причому його частка в 2005 році збільшилася порівняно з 2003 роком на 5,9% (абс) та дорівнювала 35,6%. Частка Дніпропетровської та Донецької областей, які в 2003 році займали друге та третє місця, суттєво скоротилися, і в 2005 році рейтинг цих регіонів знизився до 7 – 8 та 6 місць відповідно.

Частка Харківської області за цей період підвищилася з 4,1% до 4,9%, незважаючи на відміну податкових преференцій на територіях пріоритетного розвитку. Внаслідок цього область підвищила свій рейтинг з 6 до 3 – 4 місць.

Розмаїтість податкових пільг дозволяє досить ефективно впливати на платників податків, коригуючи їхнє господарське поведіння для досягнення економічних і соціальних цілей держави.

Разом з тим застосування податкових пільг має й серйозні недоліки:

використання податкових пільг входить у конфлікт із принципом обов'язковості оподаткування, що приводить до нерівності різних платників податків у взаєминах з державою із приводу податків. У результаті тягар фінансування необхідних державних витрат перекладається на тих платників, пільги для яких не встановлені;

надання податкових пільг приводить до нерівності платників і з погляду їхніх конкурентних позицій. Справа в тому, що,

надаючи окремим платникам або групам платників податкові пільги, держава втручається в конкурентну боротьбу, порушуючи ринкову рівновагу, а це дестабілізує ситуацію на ринку;

податкові пільги є найнестабільним елементом податкової системи, вони постійно змінюються, переглядаються, відмінюються, скорочуються або доповнюються, в результаті структура податкової системи може бути перекинута, а планування й прогнозування податкових надходжень – для держави й податкових платників – для платників, істотно ускладнюються.

Таким чином, податкова пільга як елемент податку вимагає до себе підвищеної уваги й твердого законодавчого врегулювання.

Література: 1. Проблеми податкового регулювання і планування податкових платежів. Наукове видання / За заг. ред. докт. екон. наук, професора Ю. Б. Іванова. – Харків: ХНЕУ, 2006. – 290 с. 2. Кучерявенко Н. П. Основы налогового права. – Харьков: Константа, 1996. – 320 с. 3. Мещерякова О. Налоговые системы развитых стран мира: справочник. – М.: ИНФРА, 1995. – 228 с. 4. Крисоватий А. І. Податковий менеджмент: Навчальний посібник / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 304 с. 5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1. – 6-е изд., изм. и доп. – М.: Ось – 89, 2001. – 128 с. 6. Підлісна О. Теоретичні аспекти надання податкових пільг // Науковий вісник: Збірник наукових праць УФЕІ. – 1999. – №3. – С. 8 – 13. 7. Федосов В. М. Податкова система України: Підручник. – К.: Либідь, 1994. – С. 16 – 19. 8. Буряковский В. В. Налоги: Учебное пособие / В. В. Буряковский, В. Я. Кармазин, С. В. Калламет, О. Я. Водолазская. – Днепропетровск: Пороги, 1998. – 640 с. 9. Соколовська А. М. Визначення категорії "податкова пільга" та його практичне значення / А. Соколовська, І. Луніна // Економіка України. – 2004. – №10. – С. 21 – 30.

Стаття надійшла до редакції
14.05.2007 р.

УДК 339.13(477)(100)

Піддубна Л. І.

ІНСТИТУЦІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: СВІТОВИЙ КОНТЕКСТ І УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

The causes and mechanisms of progressive governmentalisation of international competitiveness of countries have been researched, its basic models have been emphasized and their peculiarities have been disclosed. The mechanism of state regulation of competitiveness of economic systems has been substantiated with the use of the model of D. Easton.

Аналіз останніх публікацій Всесвітнього економічного форуму в Давосі [1 – 2] виявляє критичну залежність рівня міжнародної конкурентоспроможності країн від стану гармонії держави та ринку. Згідно з методологією розрахунку глобального індексу конкурентоспроможності країн (GCI) на базі понад 350 показників, об'єднаних у 9 груп, приблизно 240 (майже 70%) з них прямо пов'язані з інституційною активністю держави [1, с. XV – XVI]. Це свідчить, що всупереч теоретичним уявленням, на зразок "гармонія держави та економіки можлива, але майже недосяжна" [3, с. 104] або "роль держави є важливою, але джерелом економічного зростання залишається ринок" [4, с. 86], в сучасних факторних моделях конкурентоспроможності провідних країн світу "видима рука держави" значно переважає "невидиму руку ринку".

Актуальний аспект радикальних змін, яких зазнає сучасне "факторне поле" міжнародної конкурентоспроможності, полягає в тому, що в ньому стратегічними стають конкурентні переваги, створені не виробничо-економічними, а інституційно-організаційними передумовами. За визначенням М. Беста – професора економіки університету Массачусетсу (США), співавтор підручника "Політизована економіка" – "нова організаційна матриця" означає "смерть виробничо-орієнтованої концепції конкурентоспроможності" [5, с. 36].

Теоретичне осмислення нового інституційного конструкту конкурентоспроможності, який ґрунтується на модульному поєднанні економічних, політичних, ідеологічних і стратегічних завдань конкурентної боротьби, у вітчизняній науковій літературі значно запізнюється. Оцінка цих змін не виходить за певні психологічні, інтелектуальні або "політоректні" рамки, наслідком чого стає зростаюча неадекватність управлінських моделей конкурентоспроможності підприємств й засобів їх державної підтримки та викривлення стратегічних дій у побудові нового реєстру загроз і можливостей української економіки.

Метою цієї статті є спроба синтезу теоретичних уявлень причин, моделей і механізмів прогресуючої етатизації конкурентоспроможності розвинених країн і концептуального осмислення проблеми підвищення інституційної активності держави в Україні в контексті радикальних змін в механізмах сучасної міжнародної конкуренції.

Теоретичним підґрунтям змін, яких зазнає сучасний механізм міжнародної конкуренції, є доктрина "багатомірною підходу", згідно з якою "використання "чистих" теорій міжнародної торгівлі в сучасних умовах є не тільки недоцільним, а й шкідливим" [6, с. 155]. Звідси – необхідність активного втручання держави в механізм міжнародної конкуренції. Аналіз глибини цих змін дозволяє стверджувати, що на початку ХХІ століття у світовому господарстві складається нова система взаємодії, у якій міжнародної конкуренції у традиційному її сенсі (як конкуренції фірм і галузей) вже не існує. Структуралістський зв'язок "держава-підприємство", що складає стрижень сучасного суб'єктного контуру міжнародної конкуренції, не тільки суттєво модифікує факторну модель конкурентоспроможності – її генотип, а й породжує принципово новий її "інституційний код", в якому, поруч із традиційними факторами і виробничими технологіями, особливий значущості набувають фактори інституційного походження. Дія цих факторів призводить до зниження (підвищення) трансакційних витрат, а отже, – до зниження (підвищення) міжнародної конкурентоспроможності економічних систем. Ця група факторів впливу на рівень конкурентоспроможності в економічній літературі визначається як інституційні технології бізнесу [7].

Якщо у вітчизняній науковій літературі проблема дослідження інституційних технологій конкурентоспроможності залишається майже непоставленою, то в західній економічній думці, навпаки, в останнє десятиріччя вона стала предметом підвищеної уваги. В її дослідженні західними вченими широко використовуються понятійний апарат і методи інших наук (системології, праксеології, політології, глобалістики та ін.). При цьому зазначається, що в умовах сучасного панбифуркаційного міжнародного простору вилучення інституційного чинника суттєво збіднює факторну картину міжнародної конкурентоспроможності [8, с. 183]. "Концептуальна роль "інституційної матриці" конкуренції, зазначає М. Бест, полягає в тому, що тільки з її допомогою можуть бути отримані відповіді на "Нову Конкуренцію" [5, с. 28].

Така концептуалізація ролі інституційного чинника, який в межах неокласичних теорій конкуренції взагалі не береться до уваги, а лозунг "Менше держави!" в них виступає як теоретична аксіома, примушує до більш детального аналізу механізму трансформації "виробничого" способу формування конкурентоспроможності в "інституційний".

З точки зору економічної теорії, суб'єктом інституційних технологій може бути лише держава, яка їх "виробляє й формує" і в межах національної економіки є монополістом цих технологій. Це означає, що інституційні технології (антимонопольне законодавство, податкова система, стандарти якості товарів, захист прав споживачів тощо) виступають як екзогенний фактор конкурентоспроможності, на які економічні одиниці впливати не в змозі, а екстерналізація, пов'язаних із дією

цього фактора, витрат (перекладання на конкурентів, на природне середовище або на державу) є неможливою. Однак ситуація радикально змінюється в умовах міжнародної конкуренції, коли виникає зовнішній тип екстерналізації, яку В. М. Колонтай слушно визначає як "екстерналізацію між державами" [9, с. 13]. Зовнішній тип екстерналізації виникає як результат структурування міжнародної економічної діяльності країн та узгодження їх зовнішньоторговельних режимів на основі міжнародних правил, норм та угод.

Маючи певну свободу вибору, національні уряди, виконавча влада та політики, проте, не мають права ігнорувати питання національної безпеки, внутрішньополітичної ситуації та власного електорату. Звідси, прийняття економічних рішень на міжнародному рівні є вищою мірою політизованим, а рівень міжнародної конкурентоспроможності країн за цих умов стає функцією інституційної активності держави, тобто етатизованим. Проте єдиної моделі етатизації конкурентоспроможності країн не існує, серед них можна виділити три основні моделі – північноамериканську, західноєвропейську та азіатську.

Північноамериканська (англосаксонська) модель етатизації конкурентоспроможності відводить державі в цілому пасивну роль, яка зводиться до дерегулювання та нейтралізації негативних наслідків ринкового механізму. Втручання державами у "внутрішній" механізм формування конкурентоспроможності фірм і корпорацій вважається небажаним, але за певних обставин необхідним. Однак за межами національних кордонів англосаксонська модель "етатизації" конкурентоспроможності є радикально іншою: на міжнародному рівні держава є гарантом безпеки нації і має захищати своїх економічних агентів усіма можливими засобами, включаючи застосування військової сили.

В межах англосаксонського варіанта "етатизації" конкурентоспроможності вважається, що американська модель гармонії держави та ринку є оптимальною і її, як еталон, мають сприймати інші учасники світогосподарських відносин. У протилежному випадку США вважають за правило використовувати інституційні бар'єри для імпорту товарів при однобічному тлумаченні того, що таке незаконна торговельна практика і які держави порушують закони міжнародної конкуренції.

Західноєвропейська модель "етатизації" конкурентоспроможності ґрунтується на сприйнятті соціальних норм як більш важливих, ніж "економічні" національні інтереси окремої країни. Вищим орієнтиром в економічній функції держави є не ринок сам по собі, а соціальний світ і якість життя, які досягаються за допомогою ринку. Не випадково, що соціальне ринкове господарство як економіко-філософську теорію розроблено саме двома групами німецької школи економістів-теоретиків, які прийшли на зміну класичному лібералізму поглядів А. Сміта та Д. Рікардо. Її авторство належить Фрайбургській школі на чолі з В. Ойкеном і Ф. Бюмом та прибічниками соціальної ринкової економіки, серед яких найбільш впливовим був А. Мюллер-Армак¹ [10].

Органічною складовою теорії соціального ринкового господарства є ідея справедливого світового порядку, яка охоплює політичні та економічні аспекти. У політичному аспекті – це формування глобального мислення, протидія вестернізації по-американськи, створення світової політичної спільноти тощо. В економічному плані справедливий порядок у світовому господарстві, на думку В. Рьопке, можливий лише тоді, коли свобода торгівлі і закон порівняльних витрат визначатимуть "організаційний код" конкурентоспроможності [11, с. 392].

Азіатська модель "етатизації" конкурентоспроможності акцентує увагу переважно на афективні елементи культури міжнародного бізнесу, під якими розуміється відсутність конфліктів між агентами, взаємна довіра та полярна поведінка. І хоча метою державного втручання також визнаються національна безпека та соціальна стабільність, на відміну від американського, соціуми азіатських країн не висувають своїй державі претензії морального порядку, що робить виконавчу владу в цих країнах достатньо автономною.

Аналіз наведених моделей "етатизації" конкурентоспроможності дозволяє виявити їх загальну компоненту, яку слушно вітчизняний економіст З. О. Луцишин формулює так: "...при

¹А. Мюллеру-Армаку належить авторство терміна "соціальне ринкове господарство" [10, с. 88]

всіх розмовах про скорочення ролі держави на ділі в економіці західних країн ... різко зросла участь держави в підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, у розвитку необхідної інфраструктури: науки, засобів зв'язку, збору інформації; проводиться суттєва перебудова податкової системи... З 70-х років посилено обговорюються (і реалізуються) різноманітні варіанти промислової і/чи структурної політики. Стрімко зростає кількість норм і стандартів (екологічних, технічних, санітарних і т. д.), що вводяться державою... *Реально на Заході відбувається не скорочення економічної ролі держави, а зміна її господарських функцій в бік більш активної участі в боротьбі за світогосподарські позиції*" [12, с. 39].

У контексті "інституційної матриці" конкурентоспроможності формулює свою позицію і російський економіст М. Гельвановський: "Стрижнем національної державної стратегії конкурентоспроможності повинна стати консолідована система держави та корпорацій, яка виступатиме на зовнішніх ринках як своєрідна корпорація корпорацій. Остання має утворити основне ядро національної моделі розвитку економічної системи Росії в XXI столітті" [13, с. 10].

Інституційна роль держави в регулюванні конкурентоспроможності полягає в тому, що вона виконує функції не тільки "локомотива", який "втягує" національні підприємства у світові ринки, а й може, навпаки, гальмувати і навіть блокувати вхід "небажаних" агентів до національних економічних систем. Використовуючи модель Д. Істона [14], можна проілюструвати механізм державного регулювання конкурентоспроможності крізь формальне та неформальне регулювання відкритості національних економічних систем західних країн.

Будь-яка національна економічна система має свої структуру, економічні інтереси та "диригента" або політичний інститут. Як "чорний ящик", вона має "входи" та "виходи": перші виступають у формі "вимог" з боку зовнішніх сил і "вимог" з боку внутрішнього соціуму, другі – у формі "виходів" із системи – складають рішення і дії "диригента" системи. Особливістю зовнішніх вимог є те, що вони виступають "готовими" для використання системою. Використовуючи власні й зовнішні ресурси, економічна система "переробляє" зовнішні та внутрішні вимоги і рухається до нового стану її функціонування (рис. 1).

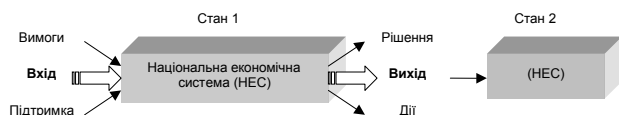


Рис. 1. Модель розвитку національної економічної системи як кібернетичного "чорного ящика"

Складність функціонування національної економічної системи зумовлюється тим, що зовнішнє середовище постійно генерує потік потреб, певна частина яких перетворюється у вимоги до обмежених у своїх можливостях системи. І повністю "переробити" зовнішні вимоги диригент системи не в змозі, якщо їх масштаби перевищують поточний економічний потенціал системи. За цих умов виникає проблема "перевантаження" входу системи, яка вимагає "наведення порядку", бо у протилежному випадку вона може призвести до катастрофічних наслідків у функціонуванні системи. "Наведення порядку", як одностороння дія системи, ускладнюється зростанням взаємозалежності національних економічних систем, що переводить міжнародний економічний обмін у предмет протистояння та конфлікту між країнами.

Проблема "перевантаження" на вході системи має ринкове походження і стосується будь-якої економічної системи. Лібералізація і повне зняття перешкод у міжнародному товарообміні означали б такий тиск зовнішнього середовища на систему, при якому навіть повна мобілізація ресурсів останньої не здатна забезпечити її "національний мундир". Звідси, ця проблема не може бути вирішеною ринковим способом – до її розв'язання має бути залучений "диригент" системи – її політичний інститут. Звільнення від перевантаження на вході системи може бути описано за схемою, яка наведена на рис. 2.

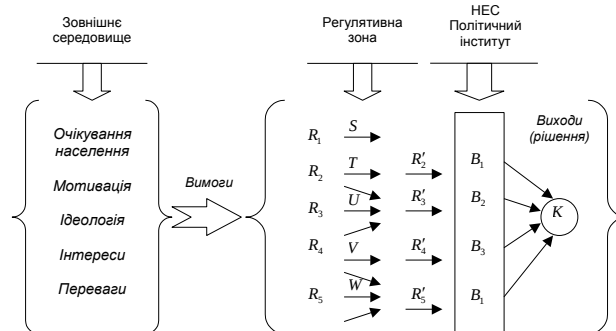


Рис. 2. Рівень конкурентоспроможності (K) національної економічної системи (НЕС) як результат регулювання вхідних вимог (R_i)

Державне регулювання конкурентоспроможності (K) національної економічної системи (НЕС) згідно зі схемою, яка наведена на рис. 2, ґрунтується на регулюванні вхідних вимог (R_i) за допомогою регулятивної зони, в якій вимоги до НЕС передаються через п'ять каналів: S, T, U, V і W. У регулятивній зоні диригент системи – політичний інститут, який відповідає на потреби суспільства – трансформує вимоги та виробляє політичні технології (механізми) їх реалізації відповідно до політико-економічних домінант національної системи. Ці технології (за термінологією Д. Істона) включають (рис. 2):

- 1) формування "каналу прямого відсіву" (S), в якому вимоги на вході не знайдуть реакції національної економічної системи;
- 2) створення каналу "прямого пропуску" (T) вимог до стадії політичного рішення (R'_i) без попередньої їх обробки;
- 3) формування каналу агрегування та класифікації вимог (U) з метою їх обробки та допущення до стадії політичного рішення (R'_i);
- 4) створення каналу (V) для обробки вимог, які відображають геостратегічні й воєнно-політичні інтереси національної системи;
- 5) формування каналу (W) для угруповання вимог, які відображають загальнонаціональні інтереси й можуть породжувати міжнародний консенсус у системі.

Механізм регулювання вхідних вимог передбачає також: створення на вході системи "каналу посередництва" – інституту, який обробляє вимоги й оформлює вибіркові з них у вигляді "політичного замовлення" системи;

перетворення частини "перевантаження" системи на користь певних економічних агентів (а більш точно – на користь політичних її "диригентів"), якщо вони мають владу для "проштовхування" своїх вимог через "перевантажений" вхід системи. Цей спосіб, за Д. Істоном, може бути визначений як "канал проштовхування" корпоративних інтересів політичної еліти [14, с. 51].

Регулювання вхідних вимог через "канали відсіву", "посередництва" та "проштовхування" (рис. 2.) здійснюється за допомогою не тільки формальних, а й неформальних інститутів (обмежень). У реальному житті цю роль виконують морально-етичні принципи конкурентної поведінки. Їх аналіз дозволяє виокремити два типи (реєстри) конкурентно-економічної поведінки, які визначають сучасну "інституційно-політичну матрицю" міжнародної конкурентоспроможності економік розвинених країн – реєстр відношення до "своїх" і реєстр відношення до "чужих" економічних агентів. Ці реєстри у термінології А. Хлопіна можна визначити як "двозначну логіку" поведінки, розуміючи під нею "проголошену публічно повагу до ідеалів і норм, які можуть і не збігатися із внутрішніми переконаннями індивідів, а іноді й прямо заперечувати останні" [15, с. 52]. Саме за цією двозначною логікою – відносин зі "своїми" та відносин із "рештою світу" – здійснюється структурування відносин у сучасному міжнародному економічному просторі.

Неформальне регулювання міжнародної конкурентоспроможності здійснюється в результаті "подвійного руху": з одного боку – заперечення інтересів і прав інших економічних систем, а з іншого боку – створення ілюзії поваги до інтересів і прав цих систем [15, с.52]. "Ієрархічний" статус суб'єктів сучасної світової економіки виключає відкрити непокірність з боку економічних суб'єктів "молодшого рангу". Україна, яка належить до регістру "інших" і "молодших", вимушена знаходити "золоту середину" в координатах "двозначної логіки" міжнародних відносин і це, в медичній термінології, посилює ризик послаблення її здібностей до міжнародної конкуренції.

Захід, на допомогу якого Україна так розраховувала, починаючи реформи, не виправдав очікувань, а підтримка з боку міжнародних радників у 90-х роках нерідко призводила до протилежних результатів. Україна отримувала зовнішні ознаки поваги й розуміння, але в той же час з нею не церемонилися. Підтвердженням тому – пряме й непряме блокування доступу українських товарів на європейські ринки, застосування до них політики жорсткого протекціонізму та антидемпінгового "пресингу", методів тарифної ескалації та інших обмежень. Не маючи симетричного торговельного режиму, Україна та її підприємства стають об'єктом переслідування з боку іноземних конкурентів, що створює труднощі системного характеру в їх міжнародній діяльності.

Регулювання конкурентоспроможності на основі "інституційної матриці" в міжнародному середовищі здійснюється з тими особливостями, що інструменти регулювання вхідних вимог збігаються з домінантами політико-економічних систем менш розвинених країн. У більш "цивілізованих" формах ці інструменти регулювання використовуються і в розвинених країнах. Як зазначають західні дослідники, у розвинених суспільствах "існує певний інституційний розділ між тими, хто формує масові претензії й потреби, і тими, турботою яких є оформлення їх у вигляді реального політичного замовлення" [14, с. 51].

Більш висока публічність політичної влади в розвинених країнах модифікує інструментарій посередництва на шляху, при якому він набуває форм "сприяння", які не пов'язані відповідними зобов'язаннями перед власною державою. Існує й інша – "експортна" – форма реалізації цього інструментарію, в якій, як зазначає З. О. Луцишин, – "зростаюча частина дипломатичного апарату орієнтована на сприяння в тій чи іншій формі операціям "своїх" компаній за кордоном – свого роду розширення корпоративної дипломатії" [12, с. 39].

При усій різноманітності інституційних моделей регулювання конкурентоспроможності загальна тенденція їх використання в сучасних умовах є достатньо чіткою. Державне регулювання конкурентоспроможності в розвинених країнах перетворилося в органічну складову внутрішньої та зовнішньої політики урядів цих країн, виконуючи дві основні функції – структурну й системну.

Структурна функція полягає у регулюванні внутрішніх умов відтворення конкурентоспроможності залежно від галузевих особливостей підприємств та пов'язаних із ними типом конкурентних переваг. **Системна функція** охоплює всю сукупність умов відтворення конкурентоспроможності – як внутрішніх, так і зовнішніх, у тому числі позаекономічних (політичних, соціальних, екологічних та інших). Системна функція державного регулювання конкурентоспроможності у цій площині вважається як функція державного регулювання економічним розвитком країни. Її ядро складає сукупність методів регулювання, які наведено на рис. 3.

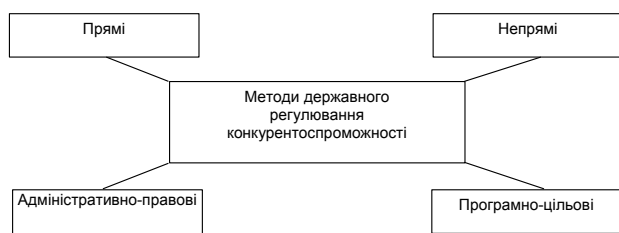


Рис. 3. Методи державного регулювання конкурентоспроможності

Адміністративно-правові методи державного регулювання конкурентоспроможності виступають у формі безпосереднього впливу держави – на основі господарського законодавства та зовнішньоекономічного режиму – на суб'єктів економічної діяльності.

Програмно-цільові методи виступають у формі проектного фінансування державних цільових програм економічного розвитку країни.

Прямі методи державного регулювання конкурентоспроможності утворюють різноманітні форми субвенцій, субсидій, дотацій, пільгових кредитів із спеціальних бюджетних і позабюджетних джерел.

До **непрямих** методів відносяться засоби державного регулювання кредитно-фінансових, валютних, митно-тарифних відносин, податкової, амортизаційної політики, які мають безадресний характер і формують бізнес-середовище розвитку.

При усій відмінностях у співвідношенні наведених на рис. 3 методів державного регулювання конкурентоспроможності в розвинених країнах, визначальною є їх спрямованість на сприяння й розширення експорту, освоєння національними суб'єктами нових закордонних ринків та використання широкого комплексу засобів захисту національних товаровиробників на внутрішніх і зовнішніх ринках. Важливими компонентами цих систем виступають також: національне антидемпінгове законодавство, механізм компенсаційних виплат для обмеження імпорту; інформаційно-аналітична, консультативна та експертна підтримка міжнародної економічної діяльності національних суб'єктів.

У площині цих зовнішніх реалій розбудова й впровадження дієвого механізму державного регулювання конкурентоспроможності в Україні виступають як завдання загальнонаціонального значення.

В останні роки вітчизняними науковцями з урахуванням світового досвіду окреслено концептуальні засади управління розвитком української економіки, галузей і підприємств та їх конкурентоспроможності. Універсальність цих засад ґрунтується на розмежуванні сфери внутрішньо- й зовнішньоекономічних відносин та на визнанні необхідності механізму державного регулювання і механізму управління як різних засобів впливу на конкурентоспроможність суб'єктів.

Однак національна юридична та економічна наукова думка, правильно окресливши загальну структуру механізму державного регулювання, залишила, по суті, відкритими ряд принципово важливих питань щодо форм, методів і засобів його системної організації. Акцентуючи увагу на цей бік проблеми, вітчизняні науковці В. Шамрай та А. Бейкун слушно визначають: "відсутність єдиної стратегічної лінії розвитку будь-якого законодавства, часті зміни концептуальних підходів щодо правового регулювання тих чи інших аспектів державної політики, надмірний динамізм нормативної бази, відсутність її структурування, суперечність стосовно змісту актів різного рівня юридичного значення, які регулюють одне й те ж коло відносин, наявність прогалин у правовому регулюванні" [16, с. 28]. Зазначені авторами негативні аспекти розвитку українського законодавства у повній мірі стосуються механізму регулювання конкурентоспроможності в Україні.

Недосконалість державного рівня регулювання стримує розробку дієвого механізму управління конкурентоспроможністю на рівні підприємств як засобу імперативної дії та прямого впливу на об'єкт управління. Відсутність не тільки системної методології, а й єдиного координаційного органу в Україні з розробки загальної системи регулювання та управління конкурентоспроможністю, є головною причиною прогресуючого погіршення конкурентних позицій української економіки, її галузей та підприємств.

Характер і зміст головних питань, які належать до сфери вищої державної політики і визначають організаційну структуру механізму регулювання конкурентоспроможності української економіки, можуть бути зведені до таких: 1) якою має бути модель оптимальної взаємодії української економіки зі світовим господарством; 2) чи можливим є прорив української економіки до світового рівня конкурентоспроможності; 3) за якими напрямками має бути здійснено цей прорив? Незва-

жаючи на те, що дискусія навколо цих ключових питань продовжується вже п'ятнадцять років, суспільно-політична думка в Україні сьогодні лише наближається до відповідей на них.

Відсутність науково-обґрунтованої стратегії прориву до світового рівня конкурентоспроможності української економіки та нормативно-правової бази породжує розквіт "силового підприємництва" у зовнішньоекономічній сфері, в якій кримінальні структури створили альтернативну державі "матрицю" неформального регулювання їх прибутків зі зростаючою роллю у ній корупції та організованої злочинності. "Провал" ринку в такому розвитку подій доповнюється "провалом" держави, а результатом стає системна патологія регулювання й управління конкурентоспроможністю, в якій, за термінологією Ст. Біра, "одна частина системи є невідомою для іншої частини, яка уявляється їй хаотичною, а отже, загрожує її власному благополуччю" [17, с. 323].

На відміну від прибічників ринкового фундаменталізму, Світовий банк припускає наявність не "мінімальної", а ефектної держави, без якої усталений економічний і соціальний розвиток є неможливим. Події, потрясіння та кризові процеси в різних регіонах світу свідчать, що ліберальне дерегулювання нездатне забезпечити економічний прогрес без адекватної інституційної активності держави. І це ставить на порядок денний проблему розбудови дійової вітчизняної моделі гармонії держави та ринку як найважливішої передумови досягнення світових стандартів конкурентоспроможності української економіки.

Література: 1. The Global Competitiveness Report / – 2006-2007. World Economic Forum. Genewa, Switzerland. 2006. – 570 p. 2. The Global Information Technology Report / – 2006-2007. World Economic Forum. Genewa, Switzerland. 2006. – 362 p. 3. Гутник В. Государство и экономика: гармония возможна, но почти недостижима // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №12. – С. 104 – 110. 4. The State in a Changing World. World Development Report. – 1992. – 286 p. 5. Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития. – М.: ТЕИС, 2002. – 356 с. 6. Сузгин А. Современная политэкономия и торговая политика: Новые подходы // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – № 7. – С. 154 – 159. 7. Бренделева Е. А. Институциональные технологии и транзакционные издержки // Экономическая теория: истоки и перспективы. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006. – С. 676 – 683. 8. Лесков Л. В. Постигание непредсказуемого: пространство XXI века // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. – 2001. – №3. – С. 182 – 196. 9. Коллонтай В. М. Мировое хозяйство или глобальная экономика? // Философия хозяйства. – 2002. – №3. – С. 9 – 18. 10. Müller – Armark A. Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft. Verlag für Wirtschaft und Sozialpolitik. Hamburg. 1948. 11. Röpke W. Civitas humana. Grundlagen der Gesellschaft und Wirtschaftsreform. Erlenbach; Zürich. 1946. 12. Луцишин З. О. Глобалізація світу та проблеми економічної безпеки держави // 36. наук. праць "Актуальні проблеми міжнародних відносин". Вип. 25. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2000. – С. 34 – 42. 13. Гельвановский М. И. О стратегии повышения конкурентоспособности российской экономики. Доклад на расширенных заседаниях комитета Государственной думы по экономической политике и предпринимательству // Российский экономический журнал. – 2000. – №7 – С. 3 – 10. 14. Easton D. Analyse du Systeme politique. Paris. 2000. 15. Хлопин А. Д. Феномен двоемыслия: Запад и Россия (особенности ролевого поведения) // Общественные науки и современность. – 1994. – №3. – С. 48 – 56. 16. Шамрай В. А. Концептуальні засади формування регулятивних відносин в Україні (організаційно-правові аспекти) / В. А. Шамрай, А. Л. Бейкун // 36. матер. IV міжнар. наук.-практ. конф. УАЗТ. "Проблеми регулювання зовнішньоекономічної діяльності України в сучасних умовах." – К.: УАЗТ. – 2001. – С. 26 – 29. 17. Бир Ст. Кибернетика и управление производством. – М.: Наука, 1965. – 392 с.

Стаття надійшла до редакції
16.05.2007 р.

УДК 316.6:378

Українська Л. О.

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В ІНТЕГРОВАНІХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУРАХ

Features of creation of a control system by knowledge in conditions of functioning integrated associations of the enterprises and corporate structure are considered. Set of models of management and transformation resources of knowledge is determined. The logic of management of the organization of management on the basis of knowledge is submitted.

Розвиток глобалізаційних тенденцій в економіці України призвів до значного ускладнення отримання стійких конкурентних позицій на основі використання лише традиційних ресурсів та підходів. Сучасні економічні тенденції вимагають від національних товаровиробників переорієнтуватися на використання нематеріальних ресурсів, головними з яких є знання підприємств. Тут слід підтримати точку зору авторів джерел [1, с. 16] щодо того, що головними факторами становлення економіки знань постали технічний прогрес й інформатизація світового співтовариства; різке посилення інтеграційно-коопераційних процесів; радикальні зміни демографічної ситуації. Відповідно виникають й нові управлінські функції, завданням яких постає акумулювання інтелектуального капіталу, виявлення й поширення наявної інформації та досвіду, створення засад для розповсюдження й передачі знань.

Разом з тим слід додатково враховувати актуалізацію процесів концентрації акціонерного капіталу й консолідації власності, об'єднання підприємств і реорганізації наявних бізнес-груп, кластеризації економіки й міжгалузевої експансії. Неврахування можливостей синхронізації бізнес-процесів, створення єдиних інформаційних каналів з контрагентами й споживачами, поширення субконтрактних відносин й партнерських взаємин можна розглядати як фактор ризику для будь-якого підприємства. Лише орієнтація на інтеграційні процеси може стати підґрунтям нової економічної системи.

Відповідно можна наголосити й на певних особливостях у формуванні контурів економіки знань. Дійсно, знання за своєю природою мають інтегруючі властивості. Вони допомагають людині зрозуміти зміст складної та іноді суперечливої інформації. Управління знаннями прагне до об'єднання, комунікації та забезпечення співробітництва [1, с. 89]. Разом з тим, переважна частина джерел з управління знаннями присвячена дослідженню процесів створення, придбання й використання знань усередині підприємства [2 – 4], та лише деякі з джерел орієнтуються на інтеграційні структури бізнесу [5; 6]. При цьому слід враховувати, що центральною ланкою національної інноваційної системи можуть постати лише великі фірми, які спроможні брати на себе масштабні фінансові й технологічні ризики інвестицій [1, с. 14], що і є підґрунтям поширення знань.

Метою статті постало саме теоретичне обґрунтування особливостей управління знаннями в інтегрованих корпоративних структурах і розробка методичних рекомендацій щодо формування відповідної системи управління.

Успіх у конкурентній боротьбі значною мірою залежить від наявності доступу до взаємодоповнюючих ресурсів і потенціалу, якого не вистачає окремим учасникам інтегрованої корпоративної структури [2, с. 161]. Теорії постіндустріалізму наголошують як на визначальному характері знань у технологічному процесі, так і на тому, що виробництво вже не є основним вирішальним чинником забезпечення їх розвитку [3]. Лише об'єднання носіїв капіталу й інноваційних рішень, спрямовані на поділ ризиків і витрат та одержання швидкого доступу до нових ринків й технологічних рішень, в змозі забезпечити стійке економічне зростання [7]. При цьому слід наголосити