

побудови внутрішніх рейтингових моделей. В Україні тільки недавно була підготовлена необхідна законодавча база про діяльність кредитних бюро, проте, зараз є проблеми в цій сфері. Банкам заборонено обмінюватися масивами даних, необхідними для настройки моделей. Ще одна істотна проблема - це недолік кваліфікованих фахівців в області управління ризиками. Необхідні фахівці з глибоким рівнем розуміння банківського бізнесу, зокрема специфіки ведення бізнесу в Україні. Фахівці повинні володіти розумінням чинників ризику, сучасних методів управління банківськими ризиками, математичних і статистичних методів. Більшість банків, особливо середніх і малих, мають недостатньо розвинені інформаційні системи. У багатьох випадках необхідна інформація для управління ризиками просто не заноситься в інформаційні системи, або використовуються окремі фрагментарні дані. Об'єднати дані, що знаходяться в рамках різних застосувань, не представляється можливим. Існують також проблеми з якістю використовуваних даних і системою нормативно-довідкової інформації.

Висновки. Аналіз різноманітних поглядів теоретиків та практиків щодо оцінки можливого впливу Базеля II спонукає до ряду висновків. На даний момент не існує 100-% впевненості щодо позитивних чи негативних наслідків його впровадження в економічно розвинутих країнах, в тому числі й Україні. Проте імплементація цих рекомендацій у національне законодавство є пріоритетним завданням для нашої держави у зв'язку з її євроінтеграційними прагненнями та вступом України до СОТ. Інакше вітчизняні банки ризикують опинитися в ізоляції від зовнішніх ринків.

З урахуванням можливостей, представлених Базелем II, і, виходячи із стану розвитку фінансових ринків, найбільш прийнятним є наступний варіант реалізації Базеля II.

До 2009 року в рамках компоненту I (Pillar I) упроваджуються ПСП відносно кредитного ризику і базовий індикативний підхід відносно операційного ризику (Basic Indicator Approach, потреба в капіталі розраховується у відсотках від середнього валового річного доходу за три роки), а також компонент II (Pillar II) і компонент III (Pillar III). У певній перспективі можливим є використання банками внутрішніх рейтингів (IRB approach). Найменші перспективи поки є відносно "повного" стандартизованого підходу (СП).

Використання IRB підходу на найближчу перспективу істотно утруднене у зв'язку з відсутністю інформації, необхідної для його впровадження, зокрема, наприклад, баз даних про позичальників. Крім цього, Базелем II передбачено, що дозвіл наглядового органу на використання кредитною організацією власної системи оцінки кредитної ризику контрагентів можливо тільки за наявності повноцінної бази даних про кредитну якість контрагентів/позичальників принаймні за 5 років. Рекомендовано також, щоб дані охоплювали як мінімум один повний економічний цикл. Таким чином, і п'ятирічна ретроспектива може виявитися недостатньою. Окрім баз даних кредитна організація, що претендує на використання IRB підходу, повинна мати моделі оцінки кредитної ризику, що підтвердили свою практичну ефективність і минулі процедуру схвалення з боку органу банківського нагляду.

Повноцінна реалізація підходів, передбачених Базелем II, неможлива без внесення істотних змін до чинного законодавства. Ці зміни повинні законодавчо закріпити право органу нагляду на реалізацію методу змістовної (професійного) думки (компонент II) і істотно розширити перелік вимог до публікованої банками інформації про капітал, ризику і системи управління ризиками (компонент III).

Джерела та література

1. «Банки делают шаг навстречу Базель II» (Banks Make Headway Towards Basel), <http://www.financetech.com/showArticle.jhtml?articleID=199904583>, Нэнси Фейг (Nancy Feig), 2007 год
2. «Европейские Банки укладываются в сроки реализации Базель II» (Europe: Banks And Regulators Beat Deadline As Basel II Becomes A Reality), http://findarticles.com/p/articles/mi_qa3715/is_200406/ai_n9455527/pg_1, Плэт Гордон (Platt Gordon), 2004 год.
3. Матеріали сайта <http://www.gtnews.com/>.
4. «Базель II: Влияние на бизнес снижается» (Basel II: The Business Impact Starts to Sink in), http://www.ev.com/global/content.nsf/South_Africa/11_Apr_06_Basel_II, Апрель, 2006 г.

Елецких С.Я.

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ПРОДУКЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Постановка проблемы. В настоящее время экономики большинства стран являются смешанными, поскольку объединяют на условиях равноправия государственный и негосударственный сектора. Роль государства в такой экономике заключается в создании эффективной системы управления, базирующейся на действии механизма рыночного саморегулирования, основой которого является субординированная система объективных экономических законов, включающая: 1) системообразующие законы (закон возвышения потребностей, закон экономии времени, закон пропорциональности развития), которые, с одной стороны,

определяют главную направленность развития экономики, а с другой – содержат в себе основные противоречия общества; 2) общие законы воспроизводства (законы непосредственного производства, законы распределения, обмена и потребления); 3) особенные законы (например, закон дифференциальной ренты, действующий в сельском хозяйстве, рекреационной сфере и горнодобывающей промышленности), которые непосредственно не связаны с процессом воспроизводства, хотя и влияют на него [2, с. 53-57].

При создании эффективной системы управления следует учитывать, что механизм действия объективных экономических законов имеет некоторые различия, которые обусловлены, в первую очередь, отраслевыми особенностями и характером рыночной конкуренцией. Особенно это касается рынка продукции производственно-технологического назначения, равновесное состояние которого в меньшей мере зависит от законов рыночной экономики и поэтому пропорциональность его развития должна обеспечиваться государством. При этом, как считают Брагинский С.В. и Певзнер Я.А. [1, с.255], основной проблемой для государства является сочетание «регулятивных» мер (направляемых на предотвращение ухудшения рыночной конъюнктуры) и «поддерживающих» мер (направляемых на форсирование развития).

Анализ последних исследований и публикаций по данной проблеме. Результатом деятельности предприятий тяжелого машиностроения является стандартизированная и высокотехнологичная продукция производственно-технологического назначения, которая в большинстве случаев является уникальной и не имеет товаров-субститутов. Данная продукция производится предприятиями группы «А» первого подразделения общественного производства (производство средств производства для производства других средств производства). Предназначена она не для личного (конечного), а для производственного (промежуточного) потребления. Поэтому спрос на данную продукцию опосредуется спросом на те блага, в производстве которых она в дальнейшем будет задействована. То есть характер действия основного закона рынка, результатом действия которого является установление равновесных цен, – закона спроса и предложения – носит несколько иной характер, чем, например, на рынке продовольственных товаров:

1. По цене спрос на данную продукцию неэластичен (коэффициент эластичности спроса по цене меньше единицы). Это означает, что величина спроса изменяется на меньший процент, чем цена, поэтому валовой доход предприятий уменьшается по мере падения цены.
2. Поскольку продукция предприятий тяжелого машиностроения относится к нормальным благам, то по доходу спрос на неё эластичен (коэффициент эластичности спроса по доходу больше единицы). То есть, величина спроса изменяется на больший процент, чем доходы потребителей (предприятий, приобретающих её для производства своей продукции).
3. Величина предложения продукции предприятий тяжелого машиностроения изменяется на меньший процент, чем цена, и поэтому выручка от её реализации уменьшается по мере падения цены. То есть, коэффициент эластичности предложения меньше единицы.

В советской экономике цены определялись не рынком, а государством, всячески поддерживающим развитие промышленности и, в первую очередь, тяжелого машиностроения. В этой связи следует вспомнить экономические дискуссии 20-30-х и 50-60-х годов XX века [3], в рамках которых были сформированы три основных подхода к формированию цены.

Первая группа ученых – Струмилин С.Г., Бор М.З., Мстиславский П.С. и др. – предлагали при расчете цен к полной себестоимости каждого товара прибавлять прибыль, определяемую пропорционально затратам живого труда. При этом отношение национального дохода к фонду оплаты труда должно было быть одинаковым для всех субъектов и товаров. В результате – посредством цены получали поддержку трудоемкие производства (сельскохозяйственные предприятия, предприятия пищевой и легкой промышленности и др.). Вторая группа ученых – Вааг Л.А., Малышев И.С. и др. – предлагала рассчитывать цену по схеме цены производства: себестоимость плюс прибыль, распределяемая пропорционально фондоемкости производства. Тем самым, ценовую поддержку получали фондоемкие производства (в основном, машиностроительные и транспортные предприятия). Третья группа ученых – Майзенберг Л.И., Турецкий Ш.Я. и др. – считала, что оптовые цены промышленности должны строиться на основе усредненной отраслевой себестоимости с прибавлением минимальной прибыли в размере 4-5%. В результате – ценовую поддержку получали капиталоемкие производства (судостроение, самолетостроение и др.).

В практике социалистического хозяйствования, в основном, были реализованы идеи второй и третьей группы ученых. Результат – наша страна менее чем за 50 лет в своем развитии перешла от стадии аграрной к стадии индустриальной. Однако в ходе реформирования рыночных отношений цены были отпущены, проявилось действие «ножниц цен». Стимулируемое посредством ценообразования развитие предприятий первого подразделения общественного производства (особенно группы «А»), привело к тому, что искусственно завышенные цены перестала выполнять присущие им функции (особенно стимулирующую и функцию критерия рационального размещения производительных сил). В то же время цены на сельскохозяйственную продукцию зачастую не покрывали затраты на производство, тем самым искусственно снижая его эффективность. Таким образом, пренебрежительное отношение к действию закона спроса и предложения, регулирующего в условиях рынка пропорции общественного воспроизводства, привело к обострению противоречий в обществе и серьезным диспропорциям, ликвидация которых требует от государства в настоящее время значительных усилий.

Кроме этого, необходимо отметить, что в советской экономике в практике ценообразования не учитывались особенности отраслевых рынков. Так, рынок продукции производственно-технологического назна-

**ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ПРОДУКЦИИ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ**

чения относится к рынку олигополистической конкуренции, являющимся одним из самых распространенных типов рыночных структур. Почти все технически сложные отрасли промышленности такие, как металлургия, химия, автомобилестроение, электроника, судостроение, функционируют на олигополистическом рынке.

Если рассматривать рынок продукции производственно-технологического назначения Украины, то он находится между моделью нескоординированной олигополии, при которой предприятия-производители не вступают ни в какие контакты друг с другом и не пытаются сознательно найти точку равновесия; и картелем, при котором предприятия делают свое поведение понятным и предсказуемым для конкурентов [4, с.63-64]. По данным Министерства статистики Украины в 1996 году в коллективной собственности находилось 73,6% предприятий машиностроения и металлообработки, 26,1% – в государственной, 0,3% – в собственности международных организаций и юридических лиц. При этом уровень монополизации отдельных отраслей промышленности достиг 90-100%.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Таким образом, в результате реализации неадекватных рыночным условиям хозяйствования методов государственного регулирования рынок продукции производственно-технологического назначения оказался в кризисном состоянии. Рыночного механизма саморегулирования явно не достаточно для того, чтобы реанимировать данную отрасль экономики.

Формулирование цели и постановка задач исследования. В этой связи, целью исследования данной статьи является обоснование мер и направлений государственного воздействия на рынок продукции производственно-технологического назначения с целью активизации его развития.

Результаты исследования. Для выявления характера соотношения спроса и предложения на рынке продукции производственно-технологического назначения нами предлагается использовать теорию лагов, в наиболее полном виде изложенную Черниковым Д.А. [5, 6, 7].

Временная взаимосвязь между получением дохода, осуществлением затрат и выпуском продукции – звеньями единого воспроизводственного процесса – представлена на рис. 1.

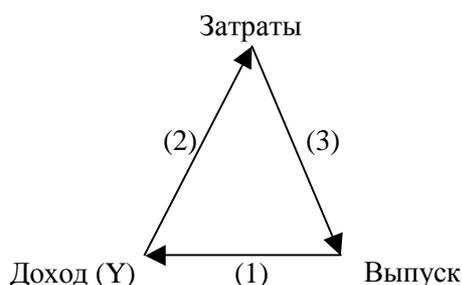


Рис. 1. Взаимосвязь между доходом, затратами и выпуском продукции:

- (1) – интервал времени между выпуском продукции и получением дохода, как правило, меньше года (единичный лаг);
 (2) – интервал времени между получением дохода и намерениями осуществить затраты; робертсонские лаги обращены в будущее, но зависят от действий в прошлом, то есть $Y_{t-1} \rightarrow Z_t$;
 (3) – интервал времени между осуществлением затрат и выпуском продукции; ландсбергианские лаги обращены в будущее, но зависят от настоящего, то есть $Z_t \rightarrow Q_{t+1}$.

В составе *робертсонских лагов* выделяют лаг потребления и дисконт времени. *Лаж потребления* описывает зависимость между потреблением и доходом, полученным в предшествующий промежуток времени, то есть $C_t \rightarrow Y_{t-1}$.

Лаговая функция потребления относится к моделям с распределенным запаздыванием и имеет вид:

$$C_t = a_0 + a_1 \bar{Y}_t, \quad (1)$$

где \bar{Y}_t – постоянный доход, под которым понимается ожидаемое значение данного года, оцениваемое на основе прошлого опыта; a_0, a_1 – коэффициенты предшествующих значений дохода.

Разрыв между реальным и постоянным доходами текущего и предыдущего годов учитывается в формуле:

$$\bar{Y}_t - \bar{Y}_{t-1} = a_2 (Y_t - Y_{t-1}), \quad (2)$$

Таким образом, имеется функция с распределенным лагом всех предшествующих доходов:

$$\bar{Y}_t = a_2 \sum_{t=0}^{\infty} (1-a)^t Y_{t-t}, \quad (3)$$

где t – лаг запаздывания.

Теперь подставим значение формулы (3) в формулу (1) и получим модель лага потребления:

$$C_t = a_1 + a_2 a_3 \sum_{t=0}^{\infty} (1 - a_3)^t Y_{t-t}, \quad (4)$$

где $(1 - a_3)^t = w_t$ – закон распределения лагов.

Дисконт времени – описывает зависимость между доходом и сбережениями. Лаговая функция сбережения имеет вид: $S_t \rightarrow Y_{t-1}$ (сбережения в году t зависят от дохода в предшествующем году и от нормы ссудного процента). В свою очередь, предложению сбережений на рынке противостоит спрос со стороны инвесторов. Инвестиционные проекты рассматриваются с точки зрения сопоставления начальных затрат (I_t) с потоком будущих доходов (Y_{t-1}). Данное сравнение оказывается возможным благодаря дисконтированию по рыночной норме ссудного процента:

$$q = \frac{1}{1+i}, \quad (5)$$

где i – годовая норма дисконта, поскольку $i > 0$, то $q < 1$.

Тогда условие рентабельности инвестиций на срок, равный периоду обновления основного капитала имеет вид:

$$I_0 < \sum_{t=0}^q \frac{Y_t}{(1+i)^t}, \quad (6)$$

где i – годовая норма дисконта; Y_t – значение дохода в будущий момент времени (t), дисконтированное (приведённое) значение величины Y_t к моменту времени $t=0$; Q – период полного обновления основного капитала.

Условие, описанное формулой (6) исходит из того, что сберегать и создавать предпосылки инвестирования становится выгодным лишь скоро эффект от инвестиций за период Q превзойдёт величину, которая может быть потреблена в качестве дохода. Из приведённой формулы следует, что инвестиции будут рентабельными, если будущие доходы, распределённые во времени, при данной норме процента окажутся больше первоначальных затрат.

Если речь идет о рынке продукции производственно-технологического назначения, то лаг потребления и дисконт времени имеют устойчивую тенденцию к росту. Так, для обеспечения конкурентоспособности украинским предприятиям объективно необходимо обновлять свои основные фонды (износ которых в среднем по стране составляет 80%). Однако отечественные товаропроизводители не располагают достаточными возможностями: в 2006 году каждое второе промышленное предприятие в Украине было нерентабельным, в связи с ростом цен на энергоресурсы в 2007 году ситуация ухудшилась. То есть, большинство украинских предприятий, ощущая дефицит финансовых ресурсов, вынуждены заимствовать их у финансово-кредитных учреждений или искать инвесторов. Однако в Украине условия кредитования приобретения (создания) основного капитала его элементов довольно жесткие, годовая норма дисконта в Украине колеблется от 11-12% (инвестиции с минимальным риском) до 20-22% (рисковые инвестиции). Это означает, что в первом случае инвестиции должны окупаться за 9 лет, а во втором – за 4,5 года. Следовательно, объем инвестиций должен быть значительным, а это еще больше увеличивает риск и отталкивает инвесторов.

Таким образом, в условиях нестабильности и неопределенности украинской экономики, закон спроса (закон, определяющий направленность развития) на рынке продукции производственно-технологического назначения не действует. А это означает, что уровень рыночных цен и их динамика не могут рассматриваться как индикатор состояния рыночной конъюнктуры. Производители и потребители продукции производственно-технологического назначения не в состоянии самостоятельно диагностировать объем и структуру спроса, поэтому на данном рынке объективно необходимо государственное регулирование.

Ландсбергианские лаги представлены двумя главными типами, связанными с характером формирования основного капитала. Его физический объем и динамика могут быть выражены следующим балансовым тождеством:

$$K_t = K_{t-1} + I_t - \Delta S_t - W_t = K_{t-1} + V_t - W_t, \quad (7)$$

где K – основной капитал; I – валовые инвестиции; ΔS – прирост незавершенно производства; V – ввод в эксплуатацию новых средств труда; W – выбытие старых средств труда.

Из формулы (7) следует, что объем основного капитала данного года предопределяется его объемом за год предшествующий и последовательной цепью превращений: $I \rightarrow V \rightarrow W$. Таким образом, в процессе воспроизводства основного капитала можно выделить две принципиально различные стадии: 1) инвестиционный цикл, характеризующий время создания основного капитала; 2) производственный цикл, характеризующий время функционирования основного капитала. Соответственно этим стадиям различают инвестиционный лаг и период полного обновления средств труда, которые могут описываться моделями с сосредоточенным и распределенным запаздыванием.

**ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ПРОДУКЦИИ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ**

В случае с сосредоточенным запаздыванием взаимосвязь между осуществленными в прошлом капитальными инвестициями и вводом в действие основного капитала в году t описывается следующим образом:

$$I_{t-t_1} = V_t, \quad (8)$$

где t_1 – реализовавшийся инвестиционный лаг, характеризующий средний период пребывания капитальных инвестиций в незавершенном строительстве в интервале от $t-t_1$ до t .

При постоянном темпе роста капитальных вложений в данном интервале может быть получено такое соотношение:

$$I_{t-t_1} = \frac{I_t}{e^{i t_1}}, \quad (9)$$

где i – среднегодовой темп прироста капитальных вложений.

Тогда $\frac{I_t}{e^{i t_1}} = V_t$, откуда следует, что $t_1 = \frac{\ln(I_t / V_t)}{i}$ – реализовавшийся инвестиционный лаг.

Взаимосвязь между капитальными инвестициями, осуществленными в году t , и будущим вводом основного капитала описывается следующим образом:

$$I_t = V_{t+t_2}, \quad (10)$$

где t_2 – потенциальный инвестиционный лаг, характеризующий средний период пребывания капитальных вложений в незавершенном строительстве в интервале от t до $t+t_2$.

При постоянном темпе роста ввода основного капитала в данном интервале может быть получено такое соотношение:

$$V_{t+t_2} = V_t \cdot e^{v t_2}, \quad (11)$$

где v – среднегодовой темп прироста основного капитала.

Тогда $I_t = V_{t+t_2} = V_t \cdot e^{v t_2}$, откуда следует, что $t_2 = \frac{\ln(I_t / V_t)}{v}$ – потенциальный инвестиционный лаг.

В случае с распределенным запаздыванием взаимосвязь между капитальными вложениями и вводом в действие основного капитала выражается формулой:

$$V(t) = g \sum_{t=0}^{t_{\max}} w_t \cdot I(t-t) + e(t), \quad \text{причем } w_t \geq 0, \sum_{t=0}^{t_{\max}} w_t = 1, \quad 0 \leq g \leq 1 \quad (12)$$

где t – продолжительность лага, который может принимать значение от 0 до t_{\max} ($t = 0, 1, \dots, t_{\max}$); $I(t-t)$ – капитальные инвестиции, соответствующие лагу t ; w_t – коэффициенты лагового распределения, показывающий долю капитальных инвестиций года $t-t$, включаемую в состав ввода основного капитала года t ; g – доля фондообразующих капитальных инвестиций в их общем объеме; $e(t)$ – допустимая ошибка уравнения.

Период полного обновления основного капитала – это еще один из лансбергианских лагов, характеристика которого тесно связана с составом и структурой (технической и стоимостной) основного капитала. В случае с сосредоточенным запаздыванием взаимосвязь между прошлым вводом в действие основного капитала и его выбытием в году t описывается следующим образом:

$$V_{t-q_1} = W_t \quad (13),$$

где q_1 – период полного обновления основного капитала от $t-q_1$ до t .

Следовательно, $K_t = \sum_{i=t-q}^t V_i$. А при постоянном росте основного капитала в данном интервале имеем:

$$V_{t-q} = \frac{V_t}{e^{v q_1}}, \quad (14)$$

где v – среднегодовой темп прироста ввода в действие основного капитала.

Тогда $W_t = \frac{V_t}{e^{vq_1}}$, откуда следует, что $q_1 = \frac{\ln(V_t / W_t)}{v}$ – реализовавшийся лаг (период полного обновления основного капитала).

Аналогичным образом может быть описана взаимосвязь между вводом основного капитала в году t и его будущим выбытием в году $t + q_2$.

$$V_t = W_{t+q_2} \quad (15),$$

где q_2 – период полного обновления основного капитала от t до $t + q_2$.

Следовательно, $K_t = \sum_{i=t}^{t+q_2} W_i$. При постоянном росте основного капитала в данном интервале имеем:

$$W_{t+q_2} = W_t e^{wq_2}, \quad (16)$$

где w – среднегодовой темп выбытия основного капитала.

Тогда $V_t = W_t e^{wq_2}$, откуда следует, что $q_2 = \frac{\ln(V_t / W_t)}{w}$ – потенциальный лаг (период полного обновления основного капитала).

Если речь идет о продукции производственно-технологического назначения, то инвестиционный лаг и период полного обновления основного капитала увеличиваются гораздо быстрее, чем лаги потребления. То есть диспропорциональность в инвестиционном и инновационном процессе на данном рынке усиливается. Предприятия самостоятельно справиться с этой ситуацией не в состоянии, поскольку фундаментальные исследования, необходимые для реализации данного вида инноваций требуют огромных капиталовложений. Это означает, что и закон предложения на рынке продукции производственно-технологического назначения практически не действует, что еще раз подтверждает необходимость его регулирования государством.

Необходимо также отметить, что в настоящее время степень насыщенности товарных рынков (особенно продукции производственно-технологического назначения) характеризуется как недостаточный, потенциальный спрос значительно превышает предложение. Ситуация, сложившаяся на рынке продукции производственно-технологического назначения, оказывает негативное влияние и на другие рынки, в частности на рынок потребительских товаров и услуг, поскольку между спросом и предложением на этих рынках также существует зависимость лагового типа. Так, если в году $t-1$ предприятия отрасли тяжелого машиностроения произвели продукцию не в недостаточном объеме и не того качества, то в году t будет ощущаться нехватка в новом оборудовании (например, для пищевой или легкой промышленности), а в году $t+1$ – увеличится товарный дефицит на потребительском рынке.

Выводы. Обобщая изложение результатов исследования, можно сделать следующие выводы:

1. Рынок продукции производственно-технологического назначения менее подвержен действию основных законов рыночной экономики (закона спроса и предложения, закона конкуренции), чем рынок потребительских товаров и услуг. Следовательно, объективно необходимым является его государственное регулирование.
2. Целью государственного регулирования рынка продукции производственно-технологического назначения должна стать реанимация данного рынка и стимулирование его дальнейшего развития: адаптация к конъюнктуре не только национального, но мирового рынка; обновление и совершенствование материально-технической базы, персонала, системы управления.
3. При разработке и реализации мер государственного воздействия на рынок продукции производственно-технологического назначения необходимо помнить, что данный процесс занимает определенное время, то есть учитывать лаги регулирования [8, с.268].
4. Из всей совокупности мер государственного воздействия на первом этапе реанимации данного рынка должны преобладать «регулятивные» меры – реорганизация организационно-правовых форм хозяйствования; перераспределение национального дохода посредством бюджетных средств (государственных инвестиций, налоговых льгот и др.) в пользу предприятий, выпускающих продукцию тяжелого машиностроения и стратегического характера; государственное участие и контроль в сфере кредита (выгодные условия кредитования, гибкая политика процентной ставки, лизинговое кредитование и др.); административные меры государственного контроля (стандартизация и сертификация продукции согласно международным стандартам качества). Каждое из указанных направлений государственного вмешательства отличается чрезвычайной сложностью и требует в дальнейшем особого рассмотрения.

Источники и литература

1. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. – М.: Мысль, 1991. – 299 с.
2. Ещенко П.С., Кравчук Л.М., Палкин Ю.Н. Новый хозяйственный механизм: Справочник. – К.: Политиздат Украины, 1989. – 254 с.

3. Маневич В.Е. Экономические дискуссии 20-х годов / отв. Ред. Л.И. Абалкин. – М. Экономика, 1989. – 142 с.
4. Слепнева Т.А., Яркин Е.В. Цены и ценообразование: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 240 с.
5. Черников Д.А. Макроэкономическая теория. Глава 3.3. Лаговые процессы в экономике // Российский экономический журнал. – 1993. – № 12. – С. 90-94.
6. Черников Д.А. Макроэкономическая теория. Глава 3.3. Лаговые процессы в экономике (продолжение) // Российский экономический журнал. – 1994. – № 1. – С. 69-75.
7. Черников Д.А. Макроэкономическая теория. Глава 3.3. Лаговые процессы в экономике (окончание) // Российский экономический журнал. – 1994. – № 2.. – С. 89-97.
8. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика: Пер. с англ. со 2-го изд. – М.: «Дело ЛТД», 1993. – 864 с.

Єрьюменко В.

ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ПРИ ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Потенційні можливості економічного розвитку держави та кожного регіону здебільшого залежать від їх ресурсного потенціалу: природних багатств, виробничих потужностей, кваліфікованого персоналу тощо. Важливою складовою цього потенціалу є забезпеченість фінансовими ресурсами, наявність збалансованої ефективної фінансової системи.

Формування фінансових ресурсів значною мірою залежить від масштабів та ефективності економічного комплексу країни та її регіонів. Серед головних чинників, які безпосередньо визначають обсяги фінансових ресурсів, утворених на рівні регіонів, є:

- відмінності між регіонами у рівнях соціально-економічного розвитку;
- галузева структура регіональних комплексів та їхня дохідність, що визначає обсяги податкової бази;
- рівень розвитку соціальної та виробничої інфраструктури сільської місцевості;
- ефективність використання місцевих ресурсів багатопільового призначення (трудових, земельних, водних);
- рівень забруднення навколишнього природного середовища, що призводить до диференціації обсягів витрат у сфері надання державних і громадських послуг і цін на ці послуги.

Актуальності набуває проблематика регіональної конкурентоспроможності як здатності регіону розвивати та захищати свої конкурентні переваги. Використання конкурентних переваг дозволяє регіонам не лише зміцнювати власний конкурентний статус, а й сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності економіки країни на зовнішніх ринках.

Як економічна категорія, конкуренція - це економічна боротьба, суперництво між відокремленими виробниками продукції, робіт, послуг щодо задоволення своїх інтересів, пов'язаних з продажем цієї продукції, виконаних робіт, наданням послуг одним і тим же споживачем. Відповідно, конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку. Це від розуміння конкурентоспроможності, як зумовленої економічними, соціальними і політичними факторами позиції країни або товаровиробника на внутрішньому і зовнішньому ринках, що за умов відкритої економіки може визначатися і як здатність країни (фірми) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках інших країн, під конкурентоспроможністю регіону слід розуміти його здатність в умовах глобальної конкуренції на основі ефективного використання наявних традиційних і створення унікальних ресурсів локального розвитку стимулювати підвищення продуктивності виробництва та рівня життя місцевого населення і, відповідно, забезпечувати високий конкурентний статус у гео економічному просторі в довгостроковій перспективі [2].

Однак, потрібно зазначити, що так само як сьогодні відсутнє єдине визначення поняття конкурентоспроможності регіону, так і відсутнє єдине бачення складових, що його формують. Зокрема слід говорити про такі рівні конкуренції: конкуренція між окремими регіонами в межах однієї держави; конкуренція між окремими регіонами країни та сусідніми закордонними регіонами (транскордонна конкуренція); конкуренція регіону з іншими країнами у складі держави (міжнародна конкуренція). У літературі зустрічається наступний поділ при вивченні конкурентоспроможності різних суб'єктів конкуренції: мікрорівень (конкретні види продукції, виробництва, підприємства); мезорівень (регіони, галузі, корпоративні об'єднання підприємств і фірм конгломеративного типу); макрорівень (країни, народногосподарські комплекси) [1]. Аналогічно до поданого поділу можна розглядати і поняття конкурентоспроможності регіону: мікрорівень (рівень країни, де знаходяться дані регіони); мезорівень (транскордонна конкуренція регіонів); макрорівень (міжнародний рівень конкуренції регіонів).