

ЗАСІБ ВИРІШЕННЯ ТРЕТЬОЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ (СПІВВІДНОШЕННЯ ДИРЕКТИВНОСТІ І РИНКОВОСТІ) ЯК ДРАЙВЕР

*Пахомова Л.В., асистент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Третя глобальна проблема – це проблема співвідношення директивності і свободи (ринковості). Ця проблема вирішувалася протягом майже чотирьохсот років відповідно на трьох етапах:

- спочатку як суперечка, як протиставлення, як визначення переможця або Виробництва, або Торгівлі;
- потім як суперечка, як визначення переможця або Підприємства, або Обміну;
- пізніше як визначення найбільш придатного, приємного характеру зв'язку Фірми і Ринку, або *Директивності і Ринковості*.

Метою даної доповіді стало акцентування уваги на засобу визначення, досягнення найбільш придатного, приємного характеру зв'язку двох явищ директивності і ринковості, який може бути наочним прикладом розробки драйверів розвитку національної економіки України.

По-перше, автор звертає увагу на те, що у дійсності ні радянська, ні західна макроекономіки не були ні чисто директивними, ні чисто ринковими. Правильніше вважати те, що обидві макроекономіки були змішаними; при цьому західна економіка була переважно ринкова, а радянська – переважно директивна.

І обидві моделі макроекономіки мали недоліки, хоча й у різному ступеню: кризи були притаманні і західній макроекономіці.

Це нерозуміння однак було на Заході лише до 1930-33 років, коли Кейнс переконав президента Рузвельта у необхідності посилення директивного елементу і у ринкову західну макроекономіку, у необхідності активного втручання держави до неї [1].

Розуміння ж необхідності збільшення ринкового елементу у радянську макроекономіку прийшло значно пізніше – у роки перебудови приблизне 90-х роках ХХ століття.

Як свідчить історія економіки третя глобальна проблема фактично була вирішена тільки на останньому етапі завдяки новому підходу, засобу, який розробив видатний західний економіст Рональд Коуз [2]. Цей засіб є драйвером, який дав новий імпульс розвитку усїєї світової економіки.

Рональд Гаррі Коуз (1910-2013) – видатний американський економіст, лауреат Нобелівської премії з економіки 1991 роки за статтю в кілька сторінок, – вперше обґрунтував неспроможність протиставлення ринкової і директивної макроекономік [2]. Він прийшов до висновку, що проблема не в протиставленні директивної і ринкової економіки, а в знаходженні *оптимальної* пропорції між ними.

Р. Коуз кардинально змінив підхід (методологію) вирішення проблеми визначення характеру зв'язку підприємства і ринку. Він вперше, звернув увагу на те, що в будь-якому економічному просторі (підприємстві, ринку, макроекономіці у цілому) існують *тільки дві* важливіші тенденції, основні властивості: з одного боку – команда, директива, ієрархія, вертикаль; а з іншого боку – рівноправні, неієрархічні, горизонтальні відносини.

Як відмічається у літературі у публікації ще в 1937 році Коуз поставив кілька запитань [2]:

– чому існують фірми (чиста вертикаль); чому частина економічної діяльності протікає всередині фірм – в вертикальних, тобто в ієрархічних структурах, влаштованих за принципом наказів-команд;

– чому інша частина економічної діяльності протікає всередині ринків, де на основі добровільних двосторонніх контактів складаються горизонтальні, тобто неієрархічні, а рівноправні відносини і чому взагалі існують ринки;

– чому макроекономіка не може існувати у вигляді тільки «суцільного» ринку; звідки посеред ринкової стихії виникають острівці «свідомого управління, контролю», тобто, - фірми.

Коуз геніально відповів на всі ці питання. Вся справа в тому, говорив він, що організація ринку (маркетинг), як і директивна організація (організація фірми) обидві можуть зажадати високих витрат.

І Коуз довів: *протиставлення* фірми і ринку за принципом «або-або» не має сенсу. Слід вести мову про *оптимальне* їх поєднанні. А оптимум визначається кордоном, де витрати ринкової економіки (ринку), порівнюються з витратами директивної економіки (фірми). Тому в даний час працює *змішана* економіка як *оптимальна* єдність директивної і ринкової економіки. І саме завдяки драйверу, який фактично розробив Р. Коуз. Саме цей драйвер надав імпульс всієї світової економіці.

Висновки:

– Фактично не існує чиста фірма, чистий ринок, чисто ринкова, або чисто директивна економіка. Будь-яка економіка є змішана.

– Найбільш ефективна змішана економіка – така, яка забезпечує *оптимальне* співвідношення директивної і ринкової економіки, тобто найбільш ефективна змішана економіка така, яка забезпечує мінімальні витрати праці і максимальний прибуток.

– Засвоєння і використання засобу Коуза щодо вирішення третьої глобальної проблеми економіці – це не що інше, як драйвер, як засіб переносу зовнішніх і внутрішніх імпульсів зростання в розвиток буд-якої із світових економік. Цей засіб Коуза може служити наочним прикладом розробки драйверів розвитку національної економіки України.

Література:

1. Теоретична система та економічна програма Дж. М. Кейнса . URL: <https://buklib.net/books/28658/>

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

*Птащенко О.В., д.е.н., професор
Західноукраїнський національний університет
Шершенюк О.М., к.е.н., доцент
Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

Управління діловою активністю охоплює різні сфери діяльності підприємств: виробничу, фінансову, інноваційну, соціальну, екологічну тощо. У процесі аналізу економічної літератури було визначено, що більшість вчених виділяють два основні аспекти управління діловою активністю:

- 1) соціально-економічне управління;
- 2) управління ефективністю господарської діяльності.

Перший аспект управління діловою активністю підприємств – соціально-економічне управління, – передусім характеризує забезпечення очікуваного загальноекономічного ефекту. У даному випадку аналізується результативність виробничо-господарської діяльності підприємства, а також ступінь реалізованості економічних заходів і програм.

Значимість соціально-економічного управління визначається у залежності від його економічного і соціального характеру. У даному контексті економічний характер управління розглядається як цілеспрямований вплив на відповідні структурні елементи підприємства, а саме: систему взаємовідносин між персоналом підприємства, ресурси (фінансові, матеріальні, інформаційні тощо), результати господарювання, з метою забезпечення його ефективності, конкурентоспроможності, підвищення вартості тощо. Такі дії з боку менеджменту підприємства можуть здійснюватися за допомогою застосування відповідних методів управління, розробки планових завдань та заходів з їх використання та контролю.

Методами економічного управління вважаються сукупність засобів і способів, за допомогою яких керуючий суб'єкт (підприємство) може впливати на об'єкт, для досягнення певної мети, також вони характеризують закінчений акт впливу на будь-який об'єкт управління (ділову активність) [1]. Основними методами економічного управління є: матеріальне стимулювання персоналу; господарський розрахунок; балансовий метод; метод фінансування; регулювання цін.

Матеріальне стимулювання персоналу передбачає використання різних форм і систем оплати праці, організацію преміювання працівників. Це доповнює існуючі системи погодинної та відрядної оплати праці, які є структурним компонентом ділової активності підприємства, заохочуючи працівників до продуктивної праці, досягнення високих виробничих показників