

Вісник Донецького національного університету

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНИЙ У 1997 РОЦІ

Серія В. Економіка і право

№2/2008

З М І С Т

Економіка

Дергачов В. О. Геополітична архітектура чорноморського регіону	7
Кровяк А. Визначення ступеня подоби макроекономічного оточення в ГУАМ, Росії й Польщі в 1998 - 2006 роках	20
Румянцев М. В., Медведєва М. І. Дослідження системи обслуговування з ненадійним приладом і переналагодженням на початку періоду зайнятості	27
Паршиков О. М. Економічні проблеми туристичної галузі в Україні	33
Гавриленко С. М., Дегтярьова В. М., Солод М. А. Розробка державної стратегії підвищення конкурентоспроможності продукції в умовах глобалізації	36
Лондаридзе О. С. Вуглеводневий грузинський транзит: стан та перспективи	46
Дудек М., Мазуркевич П. ГУАМ - перспективи європейської економічної інтеграції	58
Єрхов А. Г. Інвестування електроенергетики Скандинавських країн у ході ринкових реформ у галузі	62
Журба І. Є. Динамічна структурно-функціональна модель транскордонного співробітництва на кластерних засадах	68
Корж М. В. Механізм аналізу результативності керування системою міжнародного маркетингу	76
Попов В. Економічний потенціал веб-послуг та сервісоорієнтованих архітектур	82
Череватський Д. Ю. Кон'юнктура світових вугільних ринків та її вплив на вугільну промисловість України	87
Корчевська Л. О. Функціонування світового ринку праці на основі маркетингових досліджень	94
Мірошниченко Е. А. Аналіз маркетингових досліджень – основа для визначення конкурентних переваг туристичних послуг та підвищення їх якості	103
Мироненко Т. В., Шиянов І. А. Зниження ризику втрат при плануванні виробництва	111
Аксельрод М. В. Досвід соціально-економічних трансформацій нових країн-членів ЄС	121
Беліченко К. О. Особливості інтеграції України до європейської економіки за умов розвитку постіндустріальних процесів	127
Герасименко І. А. Обґрунтування формування стратегії забезпечення економічної безпеки фармацевтичної галузі	135
Гончаревич Л. Г. Податкова система як економічний регулятор міжнародної конкурентоспроможності країни	143
Калмикова Н. М. Визначення регіональної складової в інтеграційному процесі країни	149
Калюсь О. О. Інформаційні тенденції економічного розвитку: міжнародний, національний та комерційний рівні	154
Кучай О. В. Міжнародний досвід організації діяльності торгово-промислових палат: інституційні аспекти	160
Малова Т. І. Перспективи реалізації національної програми Форсайт (Foresight) в Україні	167
Мордасов О. В. Соціально-економічний розвиток регіонів та організація його фінансування	171
Рафі Алосс М. Експортно-імпорتنі операції країн Близького Сходу й Північної Африки	179
Савоськіна О. М. Галузеві класифікації в економіці знань	187
Серєда Л. О. Моделювання життєздатних систем у вугільній промисловості на прикладі ДП "Селидіввугілля"	192
Тарасенко Д. Л. Впровадження інформаційного моніторингу інноваційних процесів розвитку міста	199
Федотов О. О. Основні концепції інноваційного розвитку: історичний аналіз	203
Юдковська Д. Теоретичні основи створення конкурентної стратегії в компанії	208
Яковенко О. О. Історичний огляд становлення інституту колективних трудових суперечок (конфліктів)	214
Медведкіна Є. О., Ассіде Л. Х. Вплив ТНК на інвестиційно-інноваційну діяльність України в контексті глобалізації	220
Борщевський В. В. Чорноморсько-Балтійське співробітництво як засіб підвищення конкурентоспроможності української економіки в умовах європейської інтеграції	225
Дорошенко І. В. Інтеграція банківського сектору України в світову фінансову систему	229
Іванова О. В. Україна на світовому ринку капіталу: проблеми та сучасний стан	238
Колмикова Є. Аналіз міграційних процесів у Донецькому регіоні	243
Меша О. В. Конкурентні переваги України та її регіонів на світовому ринку технологій	249
Мешко Н. П. Механізми державного впливу на розвиток високих технологій в провідних країнах світу	255
Мітюшкіна Х. С. Сучасні системи енергетичної безпеки в країнах світу	261
Молочко І. М. Механізми регулювання міжнародного інвестування в контексті глобалізації і інтернаціоналізації фінансових ринків	269
Петров А. О. Іноземний капітал на національному ринку банківських послуг в умовах фінансової глобалізації міжнародного бізнесу	275
Синяєва Л. В. Проблеми договірної регуляції нормування праці в Україні	281
Снігова О. Ю. Проблеми депресивних шахтарських міст: оцінка та напрями подолання	288
Туровцева І. Г. Розвиток фінансового ринку в умовах глобалізації	293
Хаджинова Г. П., Шанькіна О. В., Лев В. М. Міжнародна економічна діяльність підприємств Донецької області з країнами ЄС в 2007 році	298
Хаджинов І. В., Яшин О. О. Каспійські газ та нафта: видобуток та перспективи	301
Васіна І. П. Аналіз становлення регіональних інноваційних систем в Україні	306
Чорноусова М. О. Еволюція теорій внутрішньофірмового менеджменту ТНК в умовах транснаціоналізації	312

Фінанси

Б у д а р і н а Н . О . Вплив глобалізації на світовий фінансовий ринок і світову економіку в цілому	320
А н д р е с в а В . Г . , Ш е в ц о в а Я . А . Взаємозв'язок категорій грошей і фінансів: новий погляд на дискусійну проблему	328
А в а н е с о в а І . Б . Аналіз теоретико-методологічних аспектів інвестиційної діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу	333
С и т н і к І . В . , Ш и р а Н . О . Вибір стратегії грошово-кредитної політики	340
Б а р а н н і к о в В . В . Синтез комбінованих імітаційно-оптимізаційних моделей кругообігу оборотних активів (синергитичний ефект)	347
Н і к е ш и н а Н . В . Сучасні тенденції розвитку ринку капіталу	350
О ч е р е т А . Ю . Вдосконалення механізмів корпоративного управління боржника щодо порушення справи про банкрутство	355
С ь о м і к В . А . Програмно-цільові засади інвестиційно-інноваційного процесу у відкритих економіках в контексті сучасного НТП	361
Д у д к а О . І , Ч е р н и х С . С . Концепція моделювання стратегії фінансового забезпечення інноваційної діяльності в регіоні	369
С е р ь о ж н і к о в а О . В . Взаємодія України зі світовими фінансовими інститутами	374
С т е п а н о в а А . Е . Причини і наслідки глобалізації світового фінансового ринку	380

Право

Д ж а б р а і л о в Р . А . Територіальна громада міста та місто у сфері господарювання	386
Д м и т р і е н к о Ю . М . Підходи до вивчення української масової правової свідомості	394
В а л і т о в С . С . Конкурентне право: зміст, предмет і метод регулювання	402
С и н е о к и й О . В . Організаційно-правові й медико-психологічні особливості одержання оперативної інформації спеціалізованою слідчо-оперативною групою з розслідування серійних сексуальних убивств за допомогою поліграфу та під гіпнозом	411
Ф р о л о в Ю . М . , П е д а н В . І . Деякі проблеми кримінально-правової відповідальності за протидію законній господарській діяльності, як механізму гарантій економічних прав і свобод людини і громадянина в Україні	420
Т е р з і О . С . , К о л е с н и к О . С . Генезис ідеї правової держави	425
Ж и в к о З . Б . Економіко-правові аспекти управління та захисту інтелектуальної власності в умовах інтеграції та безпеки бізнесу	430
Б о р з и х Н . В . Особи, які допускаються до участі у кримінальній справі у якості захисника	437
Ж и в к о М . О . Специфіка формування вітчизняного законодавства у сфері захисту інформації	444
Л а в р і н е н к о О . В . Сучасна система правового та соціального захисту працівників органів внутрішніх справ України: напрями вдосконалення наукової термінології та питання нормативно-правової структуризації	450
М і х а й л і н а Т . В . Особливості кваліфікації злочинів, передбачених ст.361-1 Кримінального кодексу України	459
С е л і в а н о в а Т . В . Подвійна правова природа Національного банку України	464
Ш е в ч е н к о О . М . Інновації в сфері праці персоналу ОВС	471
І л л а р і о н о в О . Ю . Правове регулювання експорту та імпорту вугілля	476
Ж у к о в С . В . Загальна характеристика добровільної ліквідації підприємств	485
О л е й н і к о в В . В . Проблема кріпацтва у «Судженні про становище кріпосних селян...» депутата Я.П. Козельського	493

Наукове життя

Круглий стіл «Проблеми функціонування вугільної галузі й ринку вугілля»	497
Літня школа як одна з форм підвищення якості підготовки фахівців	505
Шляхи розвитку інтеграційних процесів між країнами Південно-Східної Європи в рамках ОЧЕС і ГУАМ	508

Вестник Донецкого национального университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Серия В. Экономика и право

№2/2008

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика

Дергачев В. А. Геополитическая архитектура черноморского региона	7
Кривяк А. Определение степени подобия макроэкономического окружения в ГУАМ, России и Польши в 1998 – 2006 годах	20
Румянцев Н. В., Медведева М. И. Исследование системы обслуживания с ненадежным прибором и переналадкой в начале периода занятости	27
Паршиков А. М. Экономические проблемы туристической отрасли в Украине	33
Гавриленко С. Н., Дегтярёва В. М., Солод М. А. Разработка государственной стратегии повышения конкурентоспособности продукции в условиях глобализации	36
Лондаридзе А. С. Углеводородный грузинский транзит: состояние и перспективы	46
Дудек М., Мазуркевич П. ГУАМ – перспективы европейской экономической интеграции	58
Ерхов А. Г. Инвестирование электроэнергетики Скандинавских стран в ходе рыночных реформ в отрасли	62
Журба И. Е. Динамическая структурно-функциональная модель транграничного сотрудничества на кластерной основе	68
Корж М. В. Механизм анализа результативности управления системой международного маркетинга	76
Попов В. Экономический потенциал веб-услуг и сервизоориентированных архитектур	82
Череватский Д. Ю. Конъюнктура мировых угольных рынков и ее влияние на угольную промышленность Украины	87
Корчевская Л. А. Функционирование мирового рынка труда на основе маркетинговых исследований	94
Миросниченко Е. А. Анализ маркетинговых исследований – основа для определения конкурентных преимуществ туристических услуг и повышения их качества	103
Мироненко Т. В., Шиянов И. А. Снижения риска потерь при планировании производства	111
Аксельрод М. В. Опыт социально-экономических трансформаций новых стран-членов ЕС	121
Беличенко Е. Особенности интеграции Украины в европейскую экономику в условиях развития постиндустриальных процессов	127
Герасименко И. А. Обоснование формирования стратегии обеспечения экономической безопасности фармацевтической отрасли	135
Гончаревич Л. Г. Налоговая система как экономический регулятор международной конкурентоспособности страны	143
Калмыкова Н. М. Определение региональной составляющей в интеграционном процессе страны	149
Калюсь О. О. Информационные тенденции экономического развития: международный, национальный и коммерческий уровни	154
Кучай О. В. Международный опыт организации деятельности торгово-промышленных палат: институциональные аспекты	160
Малова Т. И. Перспективы реализации национальной программы Форсайт в Украине	167
Мордасов А. В. Социально-экономическое развитие регионов и организация его финансирования	171
Рафи Алоес М. Экспортно-импортные операции стран Ближнего Востока и Северной Африки	179
Савоськина Е. Н. Отраслевые классификации в экономике знаний	187
Серета Л. А. Моделирование жизнеспособных систем в угольной промышленности на примере ГП «Седидовуголь»	192
Тарасенко Д. Л. Внедрение информационного мониторинга инновационных процессов развития города	199
Федотов А. А. Основные концепции инновационного развития: исторический анализ	203
Юдковская Д. Теоретические основы создания конкурентной стратегии в компании	208
Яковенко Е. А. Исторический обзор становления института коллективных трудовых споров (конфликтов)	214
Медведкина Е. А., Ассиде Л. Х. Влияние ТНК на инвестиционно-инновационную деятельность Украины в контексте глобализации	220
Борщевский В. В. Черноморско-Балтийское сотрудничество как способ повышения конкурентоспособности украинской экономики в условиях европейской интеграции	225
Дорошенко И. В. Интеграция банковского сектора Украины в мировую финансовую систему	229
Иванова О. В. Украина на мировом рынке капитала: проблемы и современное состояние	238
Колмыкова Е. Анализ миграционных процессов в Донецкой области	243
Меша О. В. Конкурентные преимущества Украины и её регионов на мировом рынке технологий	249
Мешко Н. П. Механизмы государственного влияния на развитие высоких технологий ведущих стран мира	255
Митюшкина К. С. Современные системы энергетической безопасности в странах мира	261
Молочко И. Н. Механизм регулирования международного инвестирования в контексте глобализации и интернационализации финансовых рынков	269
Петров А. О. Иностраный капитал на национальном рынке банковских услуг в условиях финансовой глобализации международного бизнеса	275
Синяева Л. В. Проблемы договорного регулирования нормирования труда в Украине	281
Снеговая Е. Ю. Проблемы депрессивных шахтерских городов: оценки и направления преодоления	288
Туровцева И. Г. Развитие финансового рынка в условиях глобализации	293
Хаджинова Г. П., Шанькина О. В., Лев В. М. Международная экономическая деятельность предприятий Донецкой области со странами ЕС в 2007 году	298
Хаджинов И. В., Яшин А. А. Каспийские газ и нефть: добыча и перспективы	301
Васина И. П. Анализ становления региональных инновационных систем в Украине	306

Финансы

Бударина Н. А. Влияние глобализации на мировой финансовый рынок и мировую экономику в целом	320
Андреева В. Г., Шевцова Я. А. Взаимосвязь категорий денег и финансов: новый взгляд на дискуссионную проблему	328
Аванесова И. Б. Анализ теоретико-методологических аспектов инвестиционной деятельности субъектов международного бизнеса	333
Ситник И. В., Шира Н. О. Выбор стратегии денежно-кредитной политики	340
Баранников В. В. Синтез комбинированных имитационно-оптимизационных моделей кругооборота оборотных активов (синергетический эффект)	347
Никешина Н. В. Современные тенденции развития рынка капитала	350
Очерет А. Ю. Усовершенствование механизмов корпоративного управления должника касательно возбуждения производства по делу о банкротстве	355
Сёмик В. А. Программно-целевые основы инвестиционно-инновационного процесса в открытых экономиках в контексте современного НТП	361
Дудка А. И., Черных С. С. Концепция моделирования стратегии финансового обеспечения инновационной деятельности в регионе	369
Серёжникова О. В. Взаимодействие Украины с мировыми финансовыми институтами	374
Степанова А. Е. Причины и следствия глобализации мирового финансового рынка	380

Право

Джабраилов Р. А. Территориальная громада города и город в сфере хозяйствования	386
Дмитриенко Ю. Н. Подходы к изучению украинского массового правового сознания	394
Валитов С. С. Конкурентное право: содержание, предмет и метод регулирования	402
Синеокий О. В. Организационно-правовые и медико-психологические особенности получения оперативной информации специализированной следственно-оперативной группой по расследованию серийных сексуальных убийств с помощью полиграфа и под гипнозом	411
Фролов Ю. Н., Педан В. И. Некоторые проблемы уголовно-правовой ответственности за противодействие законной хозяйственной деятельности, как механизма гарантий экономических прав и свобод человека и гражданина в Украине	420
Герзи Е. С., Колесник О. С. Генезис идеи правового государства	425
Живко З. Б. Экономико-правовые аспекты управления и защиты интеллектуальной собственности в условиях интеграции и безопасности бизнеса	430
Борзых Н. В. Лица, которые допускаются к участию в уголовном деле в качестве защитника	437
Живко М. О. Специфика формирования отечественного законодательства в сфере защиты информации	444
Лавриненко О. В. Современная система правовой и социальной защиты работников органов внутренних дел Украины: направления усовершенствования научной терминологии и вопросы нормативно-правовой структуризации	450
Михайлина Т. В. Особенности квалификации преступлений, предусмотренных ст.361-1 Уголовного кодекса Украины	459
Селиванова Т. В. Дуализм правовой природы Национального банка Украины	464
Шевченко А. Н. Инновации в сфере труда персонала ОВД	471
Илларионов О. Ю. Правовое регулирование экспорта и импорта угля	476
Жуков С. В. Общая характеристика добровольной ликвидации предприятий	485
Олейников В. В. Проблема крепостничества во «Мнении о положении крепостных крестьян...» депутата Я. П. Козельского	493

Научная жизнь

Круглый стол "Проблемы функционирования угольной области и рынка угля"	497
Летняя школа как одна из форм повышения качества подготовки специалистов	505
Пути развития интеграционных процессов между странами Юго-Восточной Европы в рамках ОЧЕС и ГУАМ	508

Bulletin of Donetsk National University

SCIENTIFIC JOURNAL

FOUNDED IN 1997

Series C. Economics and Law

№2/2008

CONTENTS

Economics

Dergachov V.O. Geopolitic architecture of Black Sea region	7
Krowiak A. Similarity degree of environment in GUAM, Russia and Poland in 1998-2006	20
Rumyantsev N.V., Medvedeva M.I. Research of the system of service with an unreliable device and with vacations at the beginning of period of employment	27
Parshykov O.M. Economic problems of tourist branch of Ukraine	33
Gavrilenko S.M., Degtyaryova V.M., Solod M.A. Development of state strategy for product competitiveness increasing in globalization conditions	36
Londaridze A.S. Hydro carbonates transit of Georgia: state and prospects	46
Dudek M., Mazurkiewicz P. GUAM – the prospect of European economic integration	58
Erkhov A.G. Investing of Scandinavian countries' power during market reforming in industry	62
Zhurba I.E. Dynamic structural and functional model of trans-border cooperation on cluster basis	68
Korzh M.V. Effectiveness analysis of international marketing system management	76
Popov V. The Economic Potential of Web Services and Service-Oriented Architecture	82
Cherevatsky D.Yu. The world coal markets Impact to the Ukrainian coal Industry	87
Korchevska L.O. Operation of the world market labour on base of the marketing studies	94
Miroshnychenko E.A. The analysis of marketing researches - a basis for definition of competitive advantages of tourist services and increase of their quality	103
Myronenko T.V., Shyyanov I.A. Reducing risk of losses at planning manufacture	111
Akselrod M.V. Experience of social and economic transformations of new EU member states	121
Byelichenko K.O. Features of integration of Ukraine in the European economy in the conditions of development of postindustrial processes	127
Hyerasymyenko I.A. Substantiation of formation strategy of maintenance of economic security of pharmaceutical branch	135
Honchar'yevych L.G. Tax system as an economic regulator of the international competitiveness of the country	143
Kalmykova N.M. Definition of a regional component in integration process of the country	149
Kalyus' O.O. Information tendency of economic development: the international, national and commercial levels	154
Kuchay O.V. International experience the organisations of activity of chambers of commerce and industry: institutional aspects	160
Malova T.I. Prospect of realisation of the national program Foresight in Ukraine	167
Mordasov O.V. Socio-economic development of regions and organization of its financing	171
Rafi Aloes M. Export-import operations of the countries of the Middle East and the North Africa	179
Savos'kina E.N. Branch classification in economy of knowledge	187
Sereda L.O. Modelling of viable systems in a coal industry on an example the state enterprise "Selidovugol"	192
Tarasenko D.L. Introduction of the informative monitoring of innovative processes of development of a city	199
Fedotov A.A. Core concept of innovative development: historical analysis	203
Yudkovska D. Theoretic basis of creation of competitive strategy in the company	208
Yakovenko E.A. Historical review of formation of institute of collective labour conflicts	214
Medvedkina E.O., Asside L.H. Influence of the multinational corporation on investment and innovative activity of Ukraine in a globalisation context	220
Borshevsky V.V. Black Sea- Baltic cooperation as a way of increase of competitiveness of the Ukrainian economy in the conditions of the European integration	225
Doroshenko I.V. Banking sector integration to the world financial system	229
Ivanov O.V. Ukraine in the capital world market: problems and a modern condition	238
Kolmykova E. Analysis of migratory processes in Donetsk Oblast	243
Mesha O.V. Competitive advantage of Ukraine and its regions on world the market of technologies	249
Mesko N.P. Mechanisms of state influence on development of high technologies in the leading countries of the world	255
Mityushkina K. The modern systems of power security in countries of world	261
Molochko I.N. Mechanism of regulation of the international investment in a context of globalisation and internationalisation of the financial markets	269
Petrov A.O. Foreign the capital in the national market of bank services in the conditions of financial globalisation of the international business	275
Sinyayeva L.V. Problem of contractual regulation of rationing of work in Ukraine	281
Snigova O.Yu. problem of depressive miner's cities: estimations and overcoming directions	288
Turovtseva I.G. Development of the financial market in the conditions of globalisation	293
Khadzhynova G.P., Shankina O.V., Lev V.M. International economic activities of the enterprises of	298

Donetsk Oblast with the EU countries in 2007	
K h a d z h y n o v I . V . , Y a s h y n O . O . Caspian oil and gas: production and prospects	301
V a s i n a I . P . Analysis of formation of regional innovative systems in Ukraine	306
C h o r n o u s o v a M . O . Evolution of theories of intrafirm management of the multinational corporation in the conditions of transnationalization	313
Finance	
B u d a r i n a N . O . Influence of globalisation on the world financial market and economic as a whole	320
A n d r e e v a V . G . , S h e v t s o v a Y A . A . Interrelation of categories of money and the finance: a new sight at a debatable problem	328
A v a n e s o v a I . B . The analysis of theoretical and methodological aspects of investment activity of subjects of the international business	333
S y t n i k I . V . , S h i r a N . O . Choice of strategy of a monetary and credit policy	340
B a r a n n i k o v V . V . Synthesis of combined simulation-optimization models of current assets (synergetic effect)	347
N i k e s h i n a N . V . Modern trends of capital market development	350
O c h e r e t A . Y u . Development of debtor's corporate governance procedures in respect of opening bankruptcy proceedings	355
S y o m i k V . A . Program-target bases of investment -innovative process in open economy in a context of modern scientific and technological advance	361
D u d k a O . I . , C h e r n y h S . S . The concept of modelling of strategy of financial maintenance of innovative activity in the region	369
S e r y o z n i k o v a O . V . Interaction of Ukraine with world financial institutions	374
S t e p a n o v a A . E . Reasons and consequences of globalization of world financial market	380
Law	
D z h a b r a i l o v R . A . Territorial gromada of city and city is in the field of management	386
D m y t r i e n k o Y u . N . Approaches to the study of Ukrainian mass legal consciousness	394
V a l i t o v S . S . The competitive right: essence, subject and regulation method	402
S i n e o k i y O . V . Organization-legal and medical-psychological features of reception of the operative information specialised investigatory-operative group on investigation of serial sexual murders by means of a polygraph and under hypnosis	411
F r o l o v Y u . M . , P e d a n V . I . Some problems of criminal responsibility for counteraction to legal economic activity, as mechanism of guarantees of economic rights and freedoms of man and citizen in Ukraine	420
T e r z i O . S . , K o l e s n i k O . S . Genesis of idea of a jural state	425
Z h y v k o Z . B . Economic-legal aspects of management and protection of intellectual property in the conditions of integration and security of business	430
B o r z y c h N . V . Persons, who are conceded to participation in a criminal case as a defender	437
Z h y v k o M . O . Specificity of formation of the domestic legislation in sphere of protection of the information	444
L a v r i n e n k o O . V . Modern system legal and social protection of workers of law-enforcement bodies of Ukraine: directions of improvement of scientific terminology and questions of normative-legal structurization	450
M i k h a y l i n a T . Peculiarities of qualification of crimes stated in Article 361-1 of the Criminal Code of Ukraine	459
S e l i v a n o v a T . V . Dualistic legal position of the National Bank of Ukraine	464
S h e v c h e n k o O . M . Innovations in the sphere of labour of personnel of OIA	471
I l l a r i o n o v O . Y U . Legal regulation of export and coal import	476
Z h u k o v S . V . General Characteristic of Voluntary Organization Liquidation	485
O l e y n i k o v V . V . The problem of serfdom has written in "The Opinion about the condition of serf peasants..." of the deputy Y. P. Kozelski	493
Scientific life	
Round table "Problems of functioning of coal branch and coal market"	497
Summer school as one of forms of improvement of quality of preparation of experts	505
Ways of development of integration processes between the countries of South-Eastern Europe within the limits of BSEC and GUAM	508

Е К О Н О М І К А

УДК 339.92:061.1ОЧЕС

ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ АРХИТЕКТУРА ЧЕРНОМОРСКОГО РЕГИОНА

Дергачев В.А., профессор, доктор географических наук, член Союза журналистов Украины, главный научный сотрудник Института проблем рынка НАНУ, профессор Одесского государственного университета и Регионального Института государственного управления

После распада Советского Союза и трансформации его геополитического наследия большие надежды возлагались на экономическое сотрудничество стран Черноморского региона как фактора международной безопасности. Экономическое сотрудничество должно было стать гарантом стабильности в регионе, способствовать взаимопониманию славянских, тюрко-язычных и других народов. Однако этого не произошло.

Геополитическая трансформация

В Черноморском регионе происходит столкновение интересов крупных геополитических игроков (США, ЕС, России). Современная геополитическая архитектура в Черноморском регионе обусловлена усилением военно-политического присутствия НАТО и США, а так же энергетической геополитикой (перестройкой генеральных направлений транспортных коммуникаций). К региону приковано внимание западных нефтяных компаний в связи с перспективами освоения богатых углеводородами месторождений Каспия и выбора путей транспортировки нефти и газа.

Выделяются несколько этапов геополитической трансформации в Черноморском регионе. Идея формирования международного сотрудничества в Черноморском регионе имеет краткую предысторию. Еще в 70-е годы разрабатывалась советская программа «Мировой океан» и были предприняты первые попытки поиска новой формы международного сотрудничества в Черноморье при доминирующей геополитической роли Советского Союза. Под эти цели в Одессе был создан академический институт (ныне Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАНУ).

В рамках программы «Мировой океан» была теоретически обоснована новая форма субрегионального сотрудничества – международный морской экономический (эколого-экономический) район¹. При его выделении доминировала экологическая целостность, требующая совместных, в том числе экономических, усилий по сохранению природной среды. После распада советского геополитического пространства Турция, стремящаяся стать региональной державой, выступила с политической инициативой создания Черноморского района экономического сотрудничества. В борьбе за черноморскую торговлю в лидеры вышел Стамбул, к которому перешли посреднические функции Бейрута — бывшего торгового и финансового центра Ближнего Востока. Турция стала претендовать на роль коммуникационного моста между Европой и Азиатско-Тихоокеанским регионом.

Идея создания нового геоэкономического пространства на рубежах цивилизаций на основе делового сотрудничества имела глубокие исторические корни. Черноморье — исторический перекресток торговых путей Запад — Восток и Север — Юг. Однако наибольшего успеха свободная торговля достигала тогда, когда регион находился в едином геополитическом пространстве. Интегрированная в прошлом Восточная Европа имела возможность получать высокую геоэкономическую ренту (сверхприбыль) за счет единого коммуникационного каркаса «от моря до моря» (Балтика, Черноморье, Каспий, и северные моря). Теперь эти преимущества в глобальной конкуренции утрачены.

Современный этап трансформации в Черноморье связан с активностью НАТО и Соединенных Штатов, стремящихся взять под контроль рубежи евразийских цивилизаций и коммуникационные коридоры между главными соперниками в глобальной конкуренции (ЕС и АТР). НАТО является объединением государств, целью которого — совместная самооборона. Саммит НАТО в Бухаресте отсрочил последнее наступление Запада на Восточную Европу. Вступление Украины в НАТО будет сопровождаться глубинной геополитической трансформацией, последствия которой для Восточной Европы и Черноморья не просчитаны.

Согласно Конвенции Монтрё о статусе Проливов (1936) за торговыми судами всех стран сохраняется свобода прохода через Черноморские проливы, как в мирное, так и в военное время. При этом различается режим прохода военных кораблей черноморских и нечерноморских государств. Для кораблей нечерноморских государств введены существенные ограничения по классу, тоннажу и срокам пребывания. Таким образом, в Черном море не могут размещаться военно-морские базы третьих стран. Поэтому Соединенные Штаты, которые во имя «безграничной справедливости» могут нарушить любой международный акт, нашли и здесь выход. Вопреки распространенному мнению о американских военных базах в Болгарии и Румынии «де юре» их нет, а «де факто» они именуются объектами совместного использования под местным флагом и командованием. Американская армия только использует эти базы без арендной платы в тренировочных целях с частой ротацией военнослужащих¹. Чтобы они смогли изучить потенциальный театр военных действий в целях защиты очередной «зоны жизненных интересов» США.

Америка вклинилась в регион под традиционным флагом главных буревестников демократии, поддержала создание «мыльного» геополитического проекта ГУУАМ и так называемые цветные революции в бедных странах криминально-коррупцированной демократии (Грузии и Украине). В Западной Европе усиливается черноморское коммуникационное направление (дунайский и другие транспортные коридоры) с выходом на румынские и болгарские порты.

Несмотря на запоздалую «Черноморскую инициативу» (1993) Российская Федерация начала терять военно-политические и экономические позиции в регионе. Российская Федерация остается второй ядерной и самой мощной энергетической державой мира. Россия на протяжении двух столетий затратила огромные материальные и финансовые ресурсы и создала мощную инфраструктуру для коммуникационного «южного окна» в Европу и другие части света. Для Западной Европы Новороссия служила транспортным коридором на Кавказ и Центральную Азию только в экстремальных условиях, например, в период Континентальной блокады Великобритании Францией.

Усиление позиций НАТО в Черноморье, принятие Турцией в одностороннем порядке ограничений режима судоходства в Проливах, нанесло существенный ущерб

¹ Попов А. Иностраные военные базы в Украине возможны. — Еженедельник 2000, 20 – 26 июня 2008 г., <http://bulgaria.usembassy.gov>

интересам России. Формируется новая коммуникационная ось Санкт-Петербург - Москва - Воронеж - Ростов-на-Дону - Новороссийск. Создание нового пути «из варяг в греки» еще больше сузит хинтерланд украинских портов и усилит тяготение районов Восточной Украины к этой скоростной магистрали. Российская активность в Черноморье возросла в последние годы в связи с внешней политикой, фундаментом которой стала новая геополитика (геоэкономика) с доминирующим энергетическим фактором (проект «Голубой поток» по дну Черного моря в обход Украины). Перспективы Украины на южном геополитическом направлении так же связывались с Черноморским районом экономического сотрудничества.

Черноморское экономическое сотрудничество осуществляется в условиях ограниченных финансовых возможностей стран-участниц и лимитирующих факторов (энергетических, транспортных, экологических, водных, трудовых). Поэтому каждое государства ведет поиск оптимальной модели открытой экономики с надеждой на зарубежные инвестиции.

Парадоксальная особенность Черноморского экономического сотрудничества заключается в том, что большинство стран, игнорируя реальную географию и геополитику, декларируют стратегический европейский или проамериканский выбор. Конкуренция между ними за транзитные функции доминирует над интеграционными проектами субрегионального сотрудничества. Различается геостратегия Европейского Союза и Соединенных Штатов в Черноморье.

Черноморская политика Европейского Союза

Европейский Союз после неоправдавшихся надежд на европейскую интеграцию Украины, сделал ставку на геоэкономическую политику в Юго-Восточной Европе. Здесь особую роль играют следующие факторы. Во-первых, создание коммуникационного выхода ЕС к Черному морю через территорию Румынии. Румынский порт Констанца объявлен Брюсселем в качестве главных восточных морских ворот ЕС, дающих выход в Черноморье. Констанца станет по существу одним из трех вершин транспортного треугольника, создаваемого панъевропейским транспортными коридорами. В прошлом на эту роль могла претендовать Одесса, теперь эти перспективы утрачены. Во-вторых, в отличие от других бывших восточноевропейских стран социалистического лагеря, Румыния располагает богатыми природными ресурсами, включая энергетические и рекреационные ресурсы. В-третьих, Румыния обладает огромным резервом дешевых трудовых ресурсов.

Для того чтобы усилить конкурентоспособность морских перевозок и транспортного коридора на Южный Кавказ Европейский Союз передал оперативное управление свободным портом в Констанце (Румыния) компании JAFZA International (Объединенные Арабские Эмираты). Это международное подразделение самой эффективной свободной экономической зоны мира «Джебель Али».

Геополитическая трансформация энергетических коммуникаций. В настоящее время Европейский Союз зависит на 44 % от поставок российского газа и на 27 % от российской нефти. В Евросоюзе за период 2007/20 годы потребление природного газа увеличится с 500 до 720 млрд. куб. м. Здесь доля импорта природного газа возрастет с 40 до 65 %. Доходы от российского транзита составляют в национальных бюджетах стран Балтии 16 %, на Украине и Польше – 13% и в Финляндии – 10 %.

Россия до сокращения поставок природного газа в 2006 году ежегодно субсидировала Украину на сумму от 3 до 5 млрд. долларов. Что более чем в четыре раза превышало помощь США Украине в 2000\05 гг. (менее 800 млн. долл.). Украина будет оставаться крупнейшей транзитной страной для российского и среднеазиатского газа (около 110 млрд. куб. м в год в 2007 г.) до 2012 года. С вводом в строй газопроводов «Северный поток» (55 млрд. куб. м в год) и «Южный поток» (30 млрд.

куб. м в год), нефтепровода Бургас – Александрополис (2009) Украина утратит значение главной транзитной страны.

Как становится очевидным, энергетических «пряников» на всех не хватает. Если в 90-е годы большинство коммуникационных проектов в Черноморье исходило из безусловной ориентации энергетических ресурсов Каспийского региона на Запад, то эта политика уходит в прошлое. В настоящее время страны Центральной Азии учитывают интересы России и потребности Китая и Индии. Под патронажем США принято решение о строительстве транскаспийского газопровода из Туркмении в Индию. Иран заключил долгосрочное соглашение о поставках нефти в Китай, имеется проект строительства газопровода в Индию.

После вступления Румынии в ЕС и НАТО возросло стремление Румынии при благоприятных обстоятельствах претендовать на роль региональной державы. Впервые освободившись за последнее столетие от угрозы отторжения причерноморской Добруджи, через которую проходил стратегический сухопутный коридор Российской/Советской империи на Стамбул, Румыния стремится усилить свое присутствие на опасном геополитическом направлении. Поэтому создание Великой Румынии на основе воссоединения с Молдавией всегда будет находить сторонников среди политической элиты страны.

Румыния активно осуществляет политику открытой экономики на основе расширения транзитных функций в системе Дунай — Черное море. Через территорию республики проходят транзитные грузы из стран Центрально-Восточной Европы к Черному морю и из Турции и Болгарии в Украину и Россию. Начиная с 70-х годов, в Румынии был осуществлен крупномасштабный транспортный проект. Судходный канал соединил новый порт Констанца-Юг с Дунаем, что позволило сократить традиционный речной путь к Черному морю на 400 км. С экономических позиций исключительно важна близость этого канала к Босфору — главному морскому выходу из Черного в Средиземное море. Значение судходного канала Чернавода — Черное море возросло с открытием водного пути Рейн — Майн — Дунай.

В 1995 г. обострился украинско-румынский конфликт вокруг острова Змеиный. Румыния предъявила права на остров площадью 1,6 кв. км и 12-мильную экономическую зону, ссылаясь на Парижский мирный договор 1947 года между государствами-победителями во Второй мировой войне и союзной Германией Румынией. На основании советско-румынских договоров о мире и дружбе 1948 и 1961 гг. остров принадлежал СССР.

Для Румынии возвращение острова Змеиный является символом возрождения геополитической роли страны в Юго-Восточной Европе. Таким образом, делимитация украинско-румынской границы, особенно вокруг острова Змеиный, затрагивает исключительно сложные аспекты формирования нового мирового порядка. Остров Змеиный — это не проблема обмена квадратными метрами или раздела перспективного на энергетические ресурсы континентального шельфа, а сложная геополитическая проблема постбиполярного мира, требующая высокого профессионализма и ответственности договаривающихся сторон. В настоящее время Международный суд в Гааге начал слушания по делу «Делимитация морских пространств в Черном море (Румыния против Украины)». Естественно, пока никто не отменял международного права, но Объединенная Европа все чаще оказывается на стороне Румынии при решении спорных вопросов. А после реализации финансовых программ по укреплению «румынских ворот» к Черному морю это станет неоспоримым фактом.

Неопределенность с делимитацией черноморского шельфа отрицательно сказывается на инвестиционный климат в Украинском Придунавье и Причерноморье. Дунай стал своеобразным водоразделом между Украиной и Европейским Союзом и

Украине требуется партнерские взаимовыгодные отношения, направленные на усиление позиций страны в Юго-Восточной Европе.

После вступления Румынии и Болгарии в ЕС процесс продвижения на Восток приостановлен. Не только из-за финансовых ограничений. В тылу ЕС оказались Западные Балканы, где холодный мир поддерживается только благодаря войскам НАТО и потребуются длительное время для мирной европейской интеграции региона.

Европейский Союз, не обладающий военно-политической мощью, нечего не может предложить во внешней политике, кроме очередной кучи информационного мусора о правах человек. ЕС и Старая Европа между двух огней — военно-политической зависимости от США и энергетической от России. США абсолютно доминируют в НАТО. 38 % природного газа и 33 % нефти Европа получает из России. Отказ от того или другого в краткосрочной перспективе приведет к ухудшению качества жизни. Европа слишком долго живет в режиме благоденствия и не готова испытать малейший дискомфорт из-за необходимости освободиться от роли американского вассала за счет снижения качества жизни.

Кроме того, существует мусульманский фактор. Свыше 30 млн. человек, исповедующих в ислам, живет в странах ЕС, что приходится учитывать во внутренней и внешней политике ЕС. Фактор поспешного расширения на Восток так же порождает новые проблемы. Чуда не произошло, старой Европе нужна была, прежде всего, дешевая рабочая сила.

Черноморская геополитика США

Учитывая, что Москва может утратить окончательный контроль над Черноморьем после завершения срока аренды военно-морской базы в Севастополе, Соединенные Штаты после неудач на Ближнем Востоке взяли курс на Украину. Для этого имеется несколько оснований.

Во-первых, после распада Советского Союза у США появилась возможность создания новых зон «жизненных интересов» на рубежах евразийских цивилизаций в непосредственной близости к России и главным соперникам в глобальной конкуренции — Западной Европе и Китаю.

Во-вторых, в Пентагоне давно со вниманием прочитали классиков геополитики, и отлично представляют, что такое Хартленд (Восточная Европа) и почему Крым называют геополитическим полюсом Евразии, позволяющем контролировать огромные пространства на рубежах мировых цивилизаций. Учитывая американский прагматизм, Белый дом решил превратить Украину в регионального лидера (местечкового националистического «буревестника демократии»), преследуя свои геополитические цели в Евразии.

В-третьих, учитывая обстановку на Ближнем Востоке Соединенные Штаты обратили внимание на возможность с помощью энергетического моста в Украине оказывать воздействие на России и особенно ЕС. Хотя Россия взяла курс на диверсификацию поставок природного газа в Европу и строит трубопроводы в обход Украины, в будущем будет создан и энергетический мост от Каспия через Южный Кавказ и Черноморье (Констанцу) в ЕС. То есть, Черноморье с Крымом в любом случае должны стать для Америки важной «зоной жизненных интересов».

Соединенные Штаты, оставаясь в Ираке на неопределенное время, приняли решение о постепенном уходе с Ближнего Востока (сокращение зависимости от поставок нефти из региона). Это еще больше усилит давление США на Украину, так как очередная проигранная борьба за американскую демократию в Евразии (Восточной Европе) нанесет невосполнимый удар по геополитической мощи Америки. Не случайно, в Америке некоторые аналитики считают, что Украина — центральный вопрос национальной безопасности США. В докладе Совета по международном

отношении, подготовленным Стивеном Сестановичем, Струбом Тэлботтом и Майклом Макфолом в 2006 году, утверждается, что у России нет национальных интересов на Украине¹. В свою очередь, Соединенные Штаты имеют право делать все возможное, чтобы присоединить Украину к НАТО. При этом уход Украины станет смертельным ударом для России. Ричард Холбрук, претендующий на должность госсекретаря в случае победы демократов на президентских выборах, считает, что Украина является центральным вопросом национальной безопасности США². Фактически он повторил мысли известного американского политолога Збигнева Бжезинского о том, что Украина – квинтэссенция и высший смысл крушения СССР. А без Киева Российскому евразийскому исполину уже не суждено подняться никогда. Поэтому независимость Украины стала источником вдохновения американской геополитики, которая не намерена делить власть на Земле с Россией³. Эти слова Бжезинского стали настоящим бальзамом для украинских националистов, хотя сам американский политолог в последующем стал воздерживаться от таких резких высказываний в адрес России⁴.

В военно-политическом пространстве стратегической целью США является недопущение военного союза Украины с Россией и сохранение элементов конфронтации между «братьями славянами». По оценкам многих американских политиков и аналитиков (а не только Бжезинского), в этом заключается главная геостратегическая задача США в Восточной Европе.

Утвержденный Конгрессом США в марте 2007 г. Законопроект о расширении НАТО позволяет превратить Севастополь в американскую базу НАТО уже в 2012, а не в 2017 г., когда заканчивается договор с Россией об аренде. Фактически упрощается задача поддержки со стороны США «оранжевой» власти в Киеве всего на ближайшее пятилетие. Верхняя палата американского Конгресса 19 мая 2008 г. вновь единогласно утвердила резолюцию сената № 523 от 28 апреля в поддержку стремления Украины и Грузии стать членами НАТО, принявшего обращение к министрам иностранных дел стран-членов НАТО о необходимости присоединения Украины и Грузии к ПДЧ. В мае на саммите европейских стран — бывших братьев по социалистическому лагерю — поддержано стремление Украины стать членами НАТО и ЕС.

Таким образом, после окончательного провала экспорта демократии на Ближний Восток (Ирак), усилится стремление создать американский форпост на Украине. Сделают это Соединенные Штаты не ради высоких гуманистических идей, а для закрепления своей роли на рубежах евразийских цивилизаций, контроля энергетических потоков. Соединенные Штаты использовали принципы демократии как фиговый листок в борьбе за ресурсы в глобальной конкуренции. Делая ставку на этнонационализм беднейших коррумпированных стран, в том числе в Киргизии, Грузии и Украине.

Американский аналитик Анатолий Ливен пишет: «Отношение Украины и НАТО в особенности следует рассматривать в качестве примера глубокой иррациональности, пронизывающей политику США в бывшем Советском Союзе. Это не просто вопрос украинской интеграции в НАТО, раздражающий Россию, хотя угроза и очевидна. В конце концов, гораздо больше русских погибло в боях на украинской территории в различных войнах, чем Америка потеряла солдат во всех войнах вместе взятых, а российский флаг развевался над военно-морским портом Севастополя, когда Соединенных Штатов еще не существовало. Гораздо более весомое значение имеют

¹ Как бы вел себя Белый дом, если бы миллион американцев вдруг стали жителями другой страны?

² США навязывают России новую «холодную войну»? — Известия, 10 марта 2006 г.

³ Бжезинский Зб. Великая шахматная доска. — М.: Международные отношения, 1999.

⁴ Бжезинский Зб. Выбор. — М.: Международные отношения, 2005.

два других фактора, которые почти никогда не упоминаются в ходе дебатов в США по этой проблематике... Первый заключается в том, что ... подавляющее большинство украинцев просто не хочет членства в НАТО, будучи убежденными, что вместо обеспечения безопасности Украины это может привести к ожесточению внутреннего разделения и, возможно, даже к расколу страны, а также к повышению уровня угрозы со стороны России... Второй фактор заключается в том, что если Украина станет членом НАТО, США не смогут её защитить»¹.

Произошла трансформация евразийской политики Соединенных Штатов, создающих «розово-оранжевый» геополитический пояс верности на рубежах евразийских цивилизаций. С учетом известной американской геополитической доктрины этот пояс можно назвать «демократической петлей Анаконды». Реальностью стали военные базы НАТО в странах Балтии, Польше, Юго-Восточной Европе (Румынии и Болгарии), американское присутствие на Южном Кавказе (Грузии) и Центральной Азии (Киргизия).

Для создания пояса «верности» в регионе был разработан американский геополитический проект. В Черноморье по инициативе Украины совместно с Молдовой, Грузией, Азербайджаном, Туркменией и Узбекистаном создано искусственное межгосударственное политическое и экономическое объединение ГУУАМ. Объединение после выхода Узбекистана, потребовавшего вывода американской базы с своей территории, трансформировалось в ГУАМ. Отношение к этому объединению со стороны политологов и аналитиков неоднозначно. Одни считают ГУАМ фундаментом регионального лидерства Украины, другие, заглянув в энциклопедию, встречают другой ГУАМ, имеющий статус заморской неприсоединенной территории США. Объединение выглядит искусственным из-за отсутствия экономического фундамента для стратегического партнерства.

Может сложиться впечатление, что это абсолютно мыльное межгосударственное образование, если бы не одно НО. Оно функционирует под патронажем и финансовой помощи США. Если прагматические американцы курируют этот проект, значит им это надо. Несомненно, что этот проект чисто геополитический, не имеющий экономической целесообразности, так как внешнеэкономические связи стран, вошедших в эту региональную группировку, ничтожны. Доля стран объединения во внешнеторговом обороте Украины составляет около 2 %. Его задача после ухода на Запад стран Балтии не только оторвать остальные бывшие советские республики от России, но сделать Украину новой региональной державой.

Первая попытка в 90-е годы закончилась неудачно, Украина не тянула на предоставленную её роль. После «оранжевой революции» было вновь реанимировано мыльное образование ГУАМ, правда с одной буквой У и при участии Румынии. Узбекистан после американского присутствия в этой республике решил уйти из объединения. Вновь была предпринята попытка назначить Украину на роль региональной державы, украсив её терновым венком буревестника демократии. В результате появилась украинская идея вместо ГУАМ создать Организацию за демократию и экономическое развитие.

При этом США ничуть не смущает что Украина, утратившая экономическую мощь и имеющая ВВП на душу населения в два раза меньше Польши, Венгрии, а также Румынии и Болгарии, в этой роли будет выглядеть смешно. В срочном порядке создается коалиция «Демократический выбор» (Украина и Грузия). Эти страны занимают, соответственно, 86 и 94 место в мире (из 104) в мировом рейтинге конкурентоспособности экономического роста государств (по данным Давосского

¹ Анатолий Ливен Взаимная ответственности и безответственность Запада и России. — Международная жизнь, 2007, № 7-8, с. 50 – 51.

всемирного форуму). Україна стала однією з самих біднейших країн Юго-Всхідної Європи, де найбільший шанс стати регіональною державою має Румунія. Україна опинилася в оточенні країн, які мають вищий рівень життя (за винятком Молдови).

Все це не має значення для Сполучених Штатів, які вбачають в Україні в якості буфера США в Європі між ЄС і Росією. Однак зовнішньополітичний курс України на регіонального лідера в ГУАМ знову провалився. «Оранжеві ангели» революції з цією задачею не справилися. Створено пародію на регіональну державу в сірій зоні Європи, яка включає крім України, Грузію, непризнану Придністровську республіку і тимчасово Молдову, тяготячу до Румунії. Тут Україна виступає в якості буревісника віртуальної демократії.

Відсутність геополітичного мислення у владній українській еліті привели і призводять до народження мильних бульбашок стратегічного значення (імітації європейської інтеграції, Великого шовкового шляху, нафтопроводу Одеса – Броди, регіональної групування ГУАМ). Найбільший проєкт самостійної України нафтопровод Одеса – Броди гідний занесення в книгу рекордів Гіннеса. Ще одному державі в світі не вдалося безглуздо зарити стільки металу в землю за короткий проміжок часу. Чи варто задавати питання, куди нафта і звідки її збираються везти?

В довгостроковій перспективі не витримає критики широко розрекламований проєкт Євро-Азійського міжнародного транспортного коридору (ТРАСЕКА) через Україну з Західної і Північної Європи на Кавказ і Центральну Азію в Китай. За українським варіантом в Західній Європі передбачається формування двох напрямків: Копенгаген - Гданьск - Львів - Одеса/Херсон і Антверпен - Ренн (дунайський коридор). Змінене геоекономічне положення України як світової периферії і відсутність перспективних масових вантажних потоків свідчать про обмежені можливості проєкту. Чому, наприклад, для скандинавських країн поїздка за «три моря» з паровими переправами на Балтиці, Чорномурії і Каспії, якщо існує російський транспортний коридор, в модернізацію якого Європейський Союз вже вкладає інвестиції. Якщо б українські політики на свої особисті гроші купили вантаж і відправили його по маршруту ТРАСЕКА, то в Київ вони повернулися б величезними після перетинання багатьох митних і інших кордонів країн «демократичного вибору» Південного Кавказу і Центральної Азії.

Трансформація російської геополітики

Воєнно-політичне положення Чорноморського регіону характеризується втратою Російської Федерації своїх позицій. В результаті конфлікту між Росією і Україною Східна Європа вперше після падіння Османської імперії втратила воєнний паритет в Чорномурії. Чорноморський Флот Росії, дислоциований в основному в Севастополі, включає бригаду противолодочних кораблів з ракетним крейсером «Москва», бригаду десантних кораблів, бригаду ракетних катерів і ін. Особистий склад флоту нараховує 18 тис. військовослужбовців. Чорноморські флоти Росії і України поступають за бойовою силою турецькому флоту в 4,5 рази і Шостому американському флоту в Середземномурії в 20 разів.

В кінці 80-х і на початку 90-х років відбулася не геополітична катастрофа, як часто підкреслюють російські політики, а геополітичне самоубийство. Радянський Союз продав не тільки комуністичну ідею, але і всіх своїх багатьох союзників і прагнув до багатого «брюху» Заходу. Тому на Заході склалося враження про безкарність своїх дій в відношенні Росії. Кожна ланка світової політики, включаючи націоналістів з біднейших

государств, пыталась заслужить благословение Вашингтона и заработать дивиденды на антироссийской политике. Забывая при этом, что это не просто великая, но и вторая в мире ядерная держава. Когда-то этому должен был придти конец. И он наступил. В последние годы прагматичное руководство России начало осознавать пагубность этого курса. Отступать Москве уже некуда, и Кремль в результате грузинского блицкрига показал это в самой доступной форме. Стало очевидным, что дразнить русского медведя становится опасным занятием не только для мелкого авантюриста, но и для мировой системы безопасности. Тем более, что Соединенные Штаты при молчаливом согласии Европы спровоцировали эту ситуацию незаконным признанием независимости Косова.

Российская власть впервые твердо озвучила провал однополярного мирового порядка во главе с Соединенными Штатами, претендующего на смену биполярной модели мироустройства. В многополярном мире Евразия, Африка и Латинская Америка не может быть только «зоной жизненных интересов» США. Что выиграли Чехия и Польша, поменявшие Москву на Вашингтон? Теперь не американские, а российские ракеты будут направлены на эти страны с ограниченным суверенитетом. На Западе нет единства в отношении Восточной Европы. С одной стороны есть желание добить бывшую сверхдержаву, а с другой — бесперебойно получать от неё энергетические ресурсы.

Достигнута «красная черта» в лицемерии и двойных стандартах Запада, американского высокомерия на грани примитивного «жлобства» по отношению ко второй ядерной державе, у которой, по их мнению, не должно быть геостратегических интересов. Эта недальновидная политика особенно проявилась в следующих направлениях:

- игнорирование России на Балканах, признание независимости Косова;
- прием стран бывшего Варшавского договора в НАТО;
- неоконсервативные проекты мироустройства, в котором России не отводилось никакой роли;
- неблагодарность Вашингтона в ответ на поддержку Кремля в Афганистане;
- создание «мыльных» антироссийских геополитических образований типа ГУАМ;
- организация так называемых демократических «цветных революций» с опорой на этнонационализм;
- подстрекательство враждебных России сил и поощрение «пятой колонны» Америки в Европе идти на конфронтацию с Москвой;
- умаление победы России во Второй мировой войне, отождествление советской власти с нацистским режимом;
- использование купленных мировых СМИ в антироссийской пропаганде.

Достигнута «красная черта», за которой начинается противостояние НАТО и Шанхайская организация сотрудничества (ШОС). «Мировая геополитическая революция в начале XXI века»¹ не случайно стала главной дискуссионной темой международного «Валдайского» клуба, объединяющего видных политиков, аналитиков и ведущие мировые СМИ из 80 стран. Происходит рождение многополярного мира.

Достигнута «красная черта» в антироссийской политике в экономической и военно-политической сфере. Закончился период в безнаказанности, что могут подтвердить страны Балтии, последовательно утрачивающие позиции на рынке транспортных услуг.

¹ В 2007 году была опубликована статья российского геополитика генерал-полковника Леонида Ивашова «Мировая геополитическая революция».

Вместе с тем, Россия подтвердила, что в обозримом будущем Россия будет оставаться одним из самых надежных партнеров на энергетических рынках Европы. Это особенно актуально в связи с геополитической нестабильностью на Ближнем и Среднем Востоке.

Это только в литературной классике миром правит любовь, в реальности псевдо демократия насаждается с позиций военно-политической силы. А мир делится по принципу «свой – чужой». Америка щепетильно считает, сколько погибло американских солдат в Ираке, а точность подсчета погибшего арабского населения ради призрачной демократии исчисляется плюсом и минусом сотни тысяч. И на этом фоне две тысячи расстрелянного мирного населения Южной Осетии для них ничего не значит. Осетины для них чужие, так как выбрали не правильную политическую ориентацию. Можно представить, какой бы вой поднялся, если бы ракетной системой залпового огня был обстрелян западный город.

После грузинского блицкрига и военной поддержки президентской властью Украины режима в Тбилиси со стороны России возможно принятие комплекса мер по отмене преференций во внешнеэкономических связях и существующей кооперации в стратегических для Украины отраслях (оборонно-промышленный, топливно-энергетический, продовольственный комплексы). Что может иметь катастрофические последствия для экономики.

Последствия грузинского блицкрига

Черноморский регион втягивается в международный глобальный конфликт. Этот прогноз¹, подтвердился событиями на Кавказе. После неудавшегося грузинского блицкрига, обстановка в Черноморском регионе стала взрывоопасной. Это замораживает на неопределенное время реализацию многочисленных коммуникационных и энергетических проектов. Черноморский регион становится исключительно непривлекательным для инвестиций. Если в недавнем прошлом Запад рассчитывал на монопольное право распоряжаться энергетическими ресурсами Каспийского региона и Центральной Азии, то к настоящему времени на них претендуют Китай, Индия, Япония и другие азиатские страны, не заинтересованные в создании энергетического моста на Запад через Южный Кавказ. Кроме того, азиатские страны выступают против «цветных революций», приводящих к власти проамериканские националистические режимы под флагом «демократии».

Многонациональная советская Грузия была процветающей республикой, и это гасило межнациональные конфликты. После распада Советского Союза националистическая политика Тбилиси отбросила республику на кавказские задворки. Сегодня по макроэкономическим показателям Грузия является беднейшей на Кавказе. Поэтому очередной геноцид против осетин не останется бесследным для армян Джавахетии и Тбилиси, азербайджанцев Кахетии, панкисских чеченцев. Грузия по приказу безрассудного президента нанесла смертельный удар по территориальной целостности. Как легко за короткое время разрушить отношения между двумя народами, создаваемые столетиями. И провозгласить лозунг «Я — Грузин. Четвертое столетие сопротивления». Абхазия и Южная Осетия потеряны для Грузии в обозримом будущем.

Грузинский блицкриг показал опасность столкновения двух ядерных сверхдержав из-за мелкого авантюриста. Какая разница кто кого уничтожит или ядерная Америка семь раз Россию, или Россия три раза Америку?

События на Кавказе показали, что Запад и НАТО не будут воевать за националистические режимы бедных коррумпированных государств. Британская

¹ Дергачев В.А. Демократическая «петля Анаконды»: новые рубежи евразийской геополитики США. Вестник аналитики, 2007, № 3.

«Таймс» пишет: «Членство в НАТО будет означать, что жители Америки и Западной Европы обещают сражаться, защищая Грузию и Украину, если их атакует Россия. Но подобное обещание вызывает сомнения. По этой причине крайне сомнительно, что Конгресс США ратифицирует вступление Грузии и Украины в НАТО». После грузинской авантюры на Западе все больше сторонников «реальной политики», выступающих за уважение российских прав на доступ к Черному морю. Поэтому, как пишет «Таймс», Украина, возможно, должна передать Крым России, «прежде чем встанет вопрос о её членстве в НАТО»¹.

Соединенные Штаты не имеют глубокой исторической памяти и опыта разрешения сложных этнонациональных и этноконфессиональных конфликтов за исключением создания индейских резерватов. Это показали события на Балканах, Ираке, Афганистане. Но вероятно этого мало. Америка еще претендует на роль кавказской пленницы.

Причерноморские государства обладают разными геополитическими возможностями. Турция реально усилила военно-морские и экономические позиции в регионе. Страна входит в военно-политический блок НАТО, имеет многочисленную армию и самый мощный в регионе модернизированный военно-морской флот. Обращает на себя внимание особенности членства Турции в НАТО. Турецкая власть сохраняет суверенное достоинство в этом военно-политическом блоке, на территории страны нет «чисто» американских военных баз и Анкара может сказать нет Вашингтону в тех случаях, которые противоречат национальным интересам. Поэтому Турция выступает против усиления военно-политического присутствия США в Черноморском регионе.

Румыния и Болгария не только стали членами НАТО, но разрешили де-факто создание на своих территориях американских баз. Не риторический вопрос — против кого создаются военные базы США в Болгарии и Румынии? Румыния так же стремится возродиться в качестве региональной державы Юго-Восточной Европы. На пути к вступлению в НАТО находится и Грузия, претендующая на роль «морских ворот» Южного Кавказа (проект грузинского Дубая).

События на Кавказе показали, что Украина остается несостоявшимся государством с «некомпетентным суверенитетом». Об этом свидетельствуют провокационные указания со стороны американского посольства на необходимость конфронтации с Россией. Выступление американского посла в Украине Вильяма Тейлора с подстрекательской статьей в «Зеркале недели» о том, что «вызовы со стороны России становятся все более зловещими» и Украина должна говорить в один голос в осуждении России.

Румыния поддерживает вступление Украины в НАТО, что позволит Бухаресту решить территориальные проблемы. Южная Бессарабия (ныне украинское Придунавье) и Северная Буковина должны быть по мнению румынских властей переданы Молдове в обмен на Приднестровье. В свою очередь, Молдова, зажата между двумя странами НАТО, вынуждена будет объединиться с Румынией. Но отмена Пакта Молотова-Риббентропа вызовет цепную реакцию. Польша потребует возвращения Галиции с Львовом.

Таким образом, проблема вступления Украины в НАТО дестабилизирует обстановку в Восточной Европе и Черноморье, замораживает инвестиционный климат и может еще больше обострить конкурентоспособность государства на основных региональных рынках.

Главный геополитический приз Америки

¹ www.inosmi.ru

В центре геополитической трансформации в Восточной Европе и Черноморья находится проблема Крыма¹. Геополитические проблемы Кавказа в Черноморском регионе так же исторически связаны с проблемами Крыма. Несомненно, главным призом Соединенных Штатов за победу в холодной войне будет военное присутствие США в Крыму. Крым наряду с Балканами и Афганистаном является одним из крупнейших геополитических узлов Евразии и становится эпицентром соперничества великих держав. Крым за свою многовековую историю всегда находился в геостратегическом пространстве крупнейших евразийских государств и никогда не был бедным придатком националистического коррумпированного государства. Практически на Крым претендовали все великие державы. Включая, кроме Российской, Британскую и Германскую империю, Третий Рейх, а так же мировую еврейскую диаспору, крымских татар, украинцев и, наконец, американцев. И с позиций геополитики, абсолютно логично желание единственной американской сверхдержаве иметь военные базы в Крыму. Но вряд ли Севастополь станет городом американской славы, по той же причине, по которой не стали Сайгон, Белград, Кабул и Багдад. Но эффективно дестабилизировать обстановку в новой зоне «жизненных интересов» самая правильная страна в мире может. И тогда украинские националисты потеряют все, выключая награбленное советское добро, хранящееся в сундуках на персональных еврохуторах.

После распада Украины в Крыму может быть провозглашено Русское государство. Но сегодняшние реалии таковы, что под давлением Запада Россия по уже сложившейся традиции предаст диаспору. На полуострове, получившем права территориальной автономии, особенно остра проблема вернувшихся на родную землю крымских татар. Поэтому наиболее вероятно создание Крымско-татарского государства под американским протекторатом. Когда двое дерутся — выигрывает третий. Крым, возможно, не будет ни российский, ни украинский. Мировая империя «добра» поддержит стремление крымских татар к независимости. Крымские татары, требования которых неоднократно не выполняли украинские националисты, переориентируются на самую правильную страну мира, и с её помощью будет провозглашена независимая республика крымских татар и начнется массовый исход русских с полуострова, дестабилизирующий обстановку в России.

Хотя Крым для России уже был потерян де-юре после Беловежского сговора, вступление Украины в НАТО и приход американцев в Севастополь будет, несомненно, иметь огромный психологический удар по России. Станет вершиной окончательного унижения России после распада Советского Союза. Крым превратится в «непотопляемый» броненосец американской геополитики в Евразии и позволит осуществлять контроль за ракетно-ядерными силами России и нарушениями принципов «честной» российской демократии, контроль над энергетическими коммуникациями из России, Каспия и Большого Ближнего Востока в Европу.

В Крыму с приходом американцев по сложившей традиции (Албания, Косово, Афганистан) будет создан крупнейший узел наркотрафика. Спецслужбы договорятся с местными полевыми командирами, чтобы те не отстреливали янки, за это Америка будет закрывать глаза на криминальный наркобизнес, несущий смерть в Россию и Европу. Курорты Южного Берега Крыма придут в запустение, так как с исходом русских уйдет и традиционный российский турист и отдыхающий. Других желающих отдыхать в криминальном протекторате практически не будет.

Последнее падение Севастополя будет самым болезненным ударом не только по имперским амбициям Москвы. Исход русских из Крыма и Севастополя будет означать

¹ Дергачев В. Геополитическая трансформация Крыма. — Вестник аналитики, 2008, № 3.

окончательный распад православной цивилизации и приведет к дестабилизации в России, особенно на Северном Кавказе. Вступление Украины в НАТО явится самым сильным психологическим ударом по российскому менталитету. Не только миллионы русских окажутся в сфере влияния западной цивилизации, но произойдет окончательный раскол православной церкви и усилении западного христианства. Будет подорвана геополитическая мощь государства, определяемая силой духа. Усилится активность западного христианства, что наряду с углублением капиталистических отношений (индивидуализации человека) приведет к психологическому дискомфорту православного человека, лишеного общинного (коллективного) самосознания. И, в конце концов, у него возобладают чувства крови и почвы в самой очевидной их форме — радикальном национализме. Таким образом, украинская власть получит вместо идеологии галичанского панукраинизма, национализм Малороссии и Новороссии. Это сделает абсолютно невозможным формирование украинской нации и приведет к этнонациональным и этноконфессиональным конфликтам, и, в конце концов, завершится распадом государства. Русские украинцы окажутся примерно в том же положении, в котором находились западные украинцы в составе Польше и Австро-Венгрии. Каким будет реальный сценарий, нынешняя украинская власть не способна просчитать.

Крым является полигоном испытания украинской государственности. Угрозу стабильности создает власть, не способная консолидировать народы Украины и обеспечить достойное человека качество жизни. Бедное украинское государство криминально-коррупцированной демократии с идеологией примитивного провинциального национализма не сможет на протяжении длительного времени удерживать в своих границах Крым.

Выводы

Организации Черноморского экономического сотрудничества не стала полноценной региональной группировкой. Преувеличенной оказалась её роль в обеспечении региональной безопасности. Трудности региональной экономической интеграции обусловлены геополитической обстановкой на рубежах евразийских цивилизаций.

За последнее время Черноморский регион постепенно превращается в зону международного глобального конфликта в соответствии с логикой геополитики силы. В обозримом будущем геополитическая обстановка в Черноморье будет характеризоваться столкновением геостратегических интересов НАТО, ЕС и России. Возможная «балканизация» превратит Черноморье в самый нестабильный регион в Евразии. Геополитическая обстановка будет определяться так же реальными политико-экономическими возможностями контроля транспортировки каспийской нефти и газа.

Черное море становится зоной «жизненных интересов» Соединенных Штатов, что уже по сложившей традиции может привести к дестабилизации в регионе. Попытки США вытеснить Россию из Черноморского региона за счет усиления роли Украины и превращения её в региональную державу пока не увенчались успехом. Однако отсутствие у России последовательной и твердой черноморской политики может привести к утрате геополитических позиций в регионе.

Украина и Грузия не имеют самостоятельной региональной политики, служат пешками в чужой геополитической игре. Болгария и Румыния не только вступили в НАТО, но и предоставили свои территории для размещения американских военнослужащих.

Гарантом стабильности на Кавказе могут выступить Россия и Турция, имеющие многовековой и исторический опыт. Главный союзник Турции на Южном Кавказе —

Азербайджан, проводит традиционно умеренно дружескую политику в отношении России. Для Москвы главным союзником на Южном Кавказе остается Армения.

Внешняя политика России должна быть ориентирована на поддержание целостности и возможного нейтралитета и федерализации Украины, защиту последнего самого крупного зарубежного форпоста русского языка и культуры. Россия не сможет вернуть всех русских на большую родину, но она может стать привлекательной державой и региональным интегратором, если продемонстрирует успешную модернизацию и трансформирует олигархическую модель государства в социально ориентированную. И станет притягательной для интеграции и белорусов и украинцев.

Будущее Украины зависит не только от возможных путей преодоления кризиса государственности, но и создания геополитического баланса внешнеполитических векторов в треугольнике ЕС – США – Россия. Возрождение морской мощи Украины будет возможным только при условии преодоления кризиса украинской государственности и сохранения статуса нейтрального не блокового государства, установления устойчивых и добрососедских отношений с Европейским Союзом и Россией. Националистическое государство криминально-корруптивной демократии не сможет быть привлекательной для иностранных инвестиций, необходимых для возрождения морской мощи. Если Украина выберет вместо нейтралитета и создания геополитического баланса, проамериканскую или пророссийскую сторону, она будет разорвана без особого сожаления для основных геополитических игроков.

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено дослідженню перспектив торгово-економічного співробітництва країн Чорноморського регіону з різними країнами з метою визначення геостратегічних завдань країн-учасниць ОЧЕС.

SUMMARY

The article is devoted to research of trade and economic collaboration countries of Black Sea region with the purpose of geostrategic problems definition in the countries-participants BSEC.

Надійшла до редакції 22.09.2008 року

УДК 339.92:061.1 ГУАМ (470+571+438)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТЕПЕНИ ПОДОБИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО ОКРУЖЕНИЯ В ГУАМ, РОССИИ И ПОЛЬШИ В 1998 – 2006 ГОДАХ

Кривяк А., д.э.н., инженер Главного института горного дела, г. Катовице, Польша

Эффективность и действенность экономической деятельности предприятий и их конкурентность на внутреннем и совокупном рынке зависит, в большой мере, от макроэкономического окружения характеризуемого избранными показателями. Среди много разных макроэкономических показателей характеризующих экономику избранной страны в далёкий анализы выбрали следующее:

динамика изменений ВВП (Валового Внутреннего Продукта) считанная величиной процентных изменений в отношении до предыдущего года;

уровень безработицы считанный в процентах;
 уровень инфляции считанный в процентах;
 соотношение сальдо публичных финансов в ВВП считанное частным дефицита (излишка) публичных финансов в Валовый Внутренний Продукт;
 соотношение сальдо текущих оборотов в ВВП считанное частным дефицита (излишка) текущих оборотов в Валовый Внутренний Продукт.

Предметом сравнительных анализов было 6 стран трансформаций переходящих после 1989 года трансформацию от хозяйства планово - раздаточного (социалистические) в рыночное хозяйство.

Так значит анализом обняли следующие страны: страны сотрудничества ГУАМ (Украина, Азербайджан, Грузия, Молдавия) а также Россия и Польша.

Сравнительными анализами обняли период годов 1998 - 2006. Нижнюю временную границу принять у сознающей основы, что в 1998 года, в большинстве стран, закончились основные процессы экономической трансформации перехода из хозяйства планово - раздаточного в рыночное хозяйство. Намерением автора не было совершенствование метода сравнивания элементов собрания, но использование известных уже методов для проведения анализа. Так значит пункт тяжести работы положен на результаты анализов и предложения из неё вытекающее.

В модели подданной анализу приняли, что предметом сравнений будут одиночные годы для каждого из стран обнятых исследованием. Таким образом предметом сравнений сделались 243 элементы собрания источниковых данных (объектов), в которых каждый из элементов описанный 5 макроэкономическими изменчивыми. Целью аналитических работ был поиск заключающих субсборников самое выгодное из возможных сходство элементов данного субсборника из точки зрения одновременно описывающих эти элементы изменчивых.

В первом шаге анализа сгруппировали все данное источниковое в Таблице 1 заключающей 27 строк для 27 стран, и колонны для отдельных годов разрешающее на запись ценности 5 изменчивых макроэкономических для очередных 9 лет.

Для необходимостей данные методы источниковые поддали процессам стандартизации по математической формулы:

$$(1) \quad X_s = (X_b - X_{\min}) / (X_{\max} - X_{\min})$$

где:

- X_s – стандартизированная величина;
- X_b – текущая величина
- X_{\max} – максимальная ценность в собрании данных для всех стран и данной категории переменных
- X_{\min} – минимальная ценность в собрании данных для всех стран и данной категории переменных

Цехи отдельных объектов охарактеризованные описательными изменчивыми можно представить в виде векторов в картезианском пятиразмерном пространстве. Математической величиной дифференцирующе отдельные черты объектов может быть евклидованные расстояния между двумя объектами перечислять из математической формулы:

$$(2) \quad d_{si} = [(\sum_{n=1}^N (z_{sn} - z_{in})^2)]^{1/2}$$

где:

- N – количество описывающих переменных;
- n – индекс описывающий изменчивое

s, i – индексы описывающие два сравниваемых вектора
 z – переменная описывающая стандартизированная
 d – евклидовое расстояние между векторами

Расстояние между векторами для отдельных объектов записываемые в таблице заключающей в колоннах и строках идентификаторы объектов записанные в этой самой очередности. На так он построенной таблице ведётся операции выделения субсборников. Учитывая род стандартизации все сравниваемые векторы находятся в положительной четверти многоизмерительного пространства.

Выделение из собрания всех объектов отдельных субсборников происходит через соответствующее определение лучей шаров ρ , которых определяемая середина через положение вектора объекта ведущего для данного субсборника. В так определённого субсборника принадлежат все объекты, которых расстояние d_{si} определённое математическую формулу (2) меньше или более ровное от определённого в предыдущий раз для данного субсборника луча шара. Основные аналитические действия он ведётся на матрицах расстояние перечисленных из математической формулы (2). Для каждой s колюмн определяется минимальную ценность расстояние и записывает в строке \min . Среди этих минимальных ценностей в строке \min собирается максимальную ценность, которая одновременно лучом ρ шара для определяемого субсборника. Для каждой колонны отчитывается количество объектов исполняющих условие: $d_{st} \leq \rho$ и записывает в строке обозначенный I_s . Затем собирается колонну, для которой I_s достигает максимальной ценности. Объект приписанный этой колонне становится ведущим объектом определяемого субсборника. Для так определённой колонны ищется объектов, для которых расстояние от ведущего объекта меньше или более ровное лучевые ρ шара определённого для этого субсборника. Эти объекты становятся элементами определяемого субсборника. Девал на субсборники показали в Таблице 2.

Каждый из субсборников характеризует уникальная для него комбинация сплочения ценностей переменных описывающих. Для более понятного указания цех характерных данного субсборника совершили операции определения средней арифметической ценности для отдельных изменчивых описывающих объекты в пределах данного субсборника, а результаты этих вычислений записано в Таблице 3. Затем определили перегородки формирования собой этих средних ценностей приписывая отдельным перегородкам очередные буквы алфавита. Для инфляции и уровня безработицы применили реверсивный масштаб. Таким образом получили градацию, в которой букве „А” приписанные самые желаемые ценности макроэкономических соотношений, а букве „F” - самое плохое. Результаты этого приписывания данные в Таблице 4. Определили следующие перегородки переменных описывающих:

- для динамики изменений ВВП – „А” (>12,0% ; 9,364%), „В” (9,364% ; 6,728%), „С” (6,728% ; 4,092%), „D” (4,092% ; 1,456%), „Е” (1,456% ; -1,18%), „F” (< -1,18%);
- для уровня безработицы – „А” (1,3% ; 4,16%), „В” (4,16% ; 7,02%), „С” (7,02% ; 9,88%), „D”(9,88% ; 12,74%), „Е” (12,74% ; 15,6%), „F” (> 15,6%);
- для уровня инфляции – „А” (-0,95% ; 2,84%), „В”(2,84% ; 6,63%), „С” (6,63% ; 10,42%), „D” (10,42% ; 14,21%), „Е” (14,21% ; 18,00%), „F” (>18,00%);
- для соотношения сальдо публичных финансов в ВВП – „А” (>5,00% ; 2,83%), „В” (2,83%; 0,67%), „С” (0,67% ; -1,50%), „D” (-1,50% ; -3,67%), „Е” (-3,67% ; -5,83%), „F” (< -5,83%);

- для соотношения сальдо текущих оборотов в ВВП – „А” (>8,00% ; 4,80%), „В” (4,80% ; 1,60%), „С” (1,60% ; -1,60%), „D”(-1,60% ; -4,80%), „Е” (-4,80% ; -8,00%), „F” (< -8,00%);

Дефал на субсборники по критерия самого возможно выгодного подобия объектов подали в Таблице 2. В колонне Название этой таблицы подали страну и год как данное идентифицирующее данный элемент субсборника (объект). В колонне Расстояние подали расстояние между векторами объектов принадлежащих в определённый субсборник а вектором ведущего объекта описанного утолщенной литерой. Далёкий колонны таблицы содержат переменные описывающие отдельные объекты, поданное в первоначальных личностях (перед стандартизацией). Субсборники упорядоченные по критерия растущей расстоянии вектора данного объекта от вектора ведущего объекта. Так значит, для последней позиции в субсборнике у нас есть поданная максимальная расстояние от вектора ведущего объекта, то есть максимальный луч шара заключающего в себе окончания всех векторов зачтённых в данный субсборник. Максимальный луч шара даёт нам также меру подобия объектов сгруппированных в данном субсборнике.

Из таблицы деления на субсборники можно заключать много интересных предложений, в частности такое, в каком товариществе отдельные страны нашлись в избранных годах под по отношению подобий формирования собой принятых в анализы макроэкономических соотношений.

В первой очерёдности полагаются обратить внимание на субсборники заключающие в себе только одну страну. Принадлежат к ним:

- Субсборник III: Польша с 2000, 2001, 2002, 2003, 2004 и 2005 года;
- Субсборник IV: Украина с 1999, 2000, 2001, 2002 2003 и 2005 года;
- Субсборник VII: Россия из 2000, 2001, 2002и 2004 года;
- Субсборник IX: Азербайджан с 1998, 1999, 2003 и 2004 года;
- Субсборник X: Россия с 2005 и 2006 года;
- Субсборник XI: Азербайджан с 2005 и 2006 года;

Такое выделение обозначает, что взятые в этих субсборниках страны в данных годах характеризуются себя самым большим, уникальным взаимным подобием соблюдения хозяйства в очередных годах.

В других годах Украина с года 2006 нашлась в одном субсборнике в товариществе Молдавии из годов 2001, 2003 и 2004. Украина с 1998 года нашла своё место в одном субсборнике с Грузией из 1998 и 1999 года и Молдавией из 1998 и 1999 годов. Украина с 2004 года затем нашла своё место в субсборнике вместе с Россию из 1998 и 1999 года.

Польша с 1998 года затем нашлась в одном субсборнике в обществе: Грузии из 2000, 2001, 2002 и 2004 годов. Польша с 1999 года нашла своё место в одном субсборнике с Грузией из 2003, 2005 и 2006 годов и Молдавией из 2000 и 2006 годов.

Самые выгодные макроэкономическое индексы, по сводного критерия, выступают в странах сгруппированных в субсборнике XI. Принадлежат к ним Азербайджан из годов 2005 и 2006. Второе что в величину положительные индексы макроэкономичнэ, по сводного критерия, выступают в субсборнике IV, в которым находятся Украина из годов 1999, 2000, 2001, 2002, 2003 и 2005.

Самые плохие макроэкономическое индексы, по сводного критерия, выступают в странах сгруппированных в субсборнике VII. Принадлежат к ним: Грузия из годов 1998 и 1999, Молдавия с 1998 и 1999 года а также Украина с 1998 года. Второе что в величину отрицательные макроэкономическое индексы, по сводного критерия, выступают в субсборнике V, в которым находятся: Польша из 1998 года, Грузия из годов 2003, 2005 и 2006 и Молдавия с 2000 и 2006 годов.

Таблица 1

Данное источниковое

Но.	Страна	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Динамика изменений ВВП (реальная) [%]										
1	Польша	4,8	4,1	4,0	1,0	1,4	3,8	5,3	3,6	6,1
16	Россия	-5,3	6,3	10	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	6,7
18	Молдавия	-6,5	-3,4	2,1	6,1	7,8	6,6	7,4	7,5	4
19	Украина	-1,9	-0,2	5,9	9,2	5,2	9,6	12,1	2,7	7,1
21	Азербайджан	10	7,4	11,1	9,6	9,7	11,5	10,2	26,4	34,5
22	Грузия	2,9	3	1,9	4,7	5,5	11,1	5,9	9,6	9,4
Уровень безработицы [%]										
1	Польша	10,4	13,1	16,4	19,1	20,2	19,7	18,2	16,9	12,2
16	Россия	12,3	12,9	10,2	8,7	9	8,7	7,6	7,7	6,9
18	Молдавия	9,2	11,1	8,5	7,3	6,8	7,9	8	6,4	7,3
19	Украина	3,7	4,3	4,2	3,7	3,8	3,6	3,5	3,1	2,7
21	Азербайджан	1,1	1,2	1,2	1,3	1,3	1,4	1,5	1,4	1,3
22	Грузия	12,3	12,7	10,3	11,1	11,9	10,7	12,5	13,8	14,1
Уровень инфляции среднегодовой ППИ [%]										
1	Польша	11,8	7,3	10,1	5,5	1,7	0,7	3,5	2,1	1,0
16	Россия	27,6	86,1	20,8	21,6	15,7	13,7	10,9	12,7	9,7
18	Молдавия	7,7	39,3	31,1	9,6	5,2	11,6	12,5	12	12,8
19	Украина	10,6	22,7	28,2	12,0	0,8	5,2	9,0	13,5	9,1
21	Азербайджан	-0,8	-8,5	1,8	1,5	2,8	2,2	6,7	9,6	8,5
22	Грузия	3,6	19,2	4,0	4,7	5,6	4,8	5,7	8,4	9,2
Соотношение сальдо публичных финансов в ВВП [%]										
1	Польша	-3,2	-1,5	-1,8	-5,1	-5	-6,3	-5,7	-4,3	-3,9
16	Россия	-8,2	-3,1	3,2	2,7	0,6	1,1	5	8,1	9,2
18	Молдавия	-6,5	-6,2	-1,8	-0,3	-2,2	1	0,4	1,5	-0,3
19	Украина	-2,8	-2,3	-1,1	-0,9	0,1	-0,7	-6,2	-2,3	-1,9
21	Азербайджан	-3,9	-4,7	-0,6	1,4	-0,5	-1,2	0,8	-0,7	0,5
22	Грузия	-5,4	-6,7	-4,1	-2	-1,7	-2,9	-2,3	-1,5	-1,7
Соотношение сальдо текущих оборотов ВВП [%]										
1	Польша	-4,3	-7,5	-5,8	-2,8	-2,5	-2,1	-4,2	-1,7	-2,3
16	Россия	0,1	12,6	18	11,1	8,4	8,3	10,1	9,1	9,7
18	Молдавия	-17,3	-6,7	-7,6	-1,7	-4	-6,6	-2,2	-8,1	-11,9
19	Украина	-3,1	5,2	4,7	3,7	7,5	5,8	14,8	2,9	-1,5
21	Азербайджан	-30,7	-13,1	-3,6	-0,9	-12,3	-27,8	-29,8	1,3	18,8
22	Грузия	-9,4	-8,2	-4,4	-6,5	-6	-7,4	-8,4	-5,4	-9,5

Представленный анализ перебирается в операцию на данных цифровых по заданного метода. У полученных результатов есть тоже количественный характер, а не качественный. Показываются некое явление подобия формирования макро экономического окружения в отдельных странах и отдельных годах, но не дают ответы - почему???. Проба ответа на этот вопрос значительно переступает разрешённый объём публикации и требует многосюжетных анализов геополитических, внутренних обусловленности, ступени внедрения рыночных реформ и ценности человеческого капитала в отдельных странах.

Таблица 2

Приписывание объектов в отдельные субборники

Но	Название	Расстояние	Динамика изменений ВВП (реальная) [%]	Уровень безработицы [%]	Уровень инфляции среднегодовой ППИ [%]	Соотношение сальдо публичных финансов в ВВП [%]	Соотношение сальдо текущих оборотов ВВП [%]
СУББОРНИК I							
1-98	Польша-1998	0,00000	4,80	10,40	11,80	-3,20	-4,30
6-00	Грузия-2000	0,03315	1,90	10,30	4,00	-4,10	-4,40
6-01	Грузия-2001	0,03328	4,70	11,10	4,70	-6,50	-6,50
1-06	Польша-2006	0,03469	6,10	12,20	1,00	-3,90	-2,30
6-02	Грузия-2002	0,03917	5,50	11,90	5,60	-1,70	-6,00
6-04	Грузия-2004	0,04576	5,90	12,50	5,70	-2,30	-8,40
3-02	Молдавия-2002	0,05098	7,80	6,80	5,20	-2,20	-4,00
	средняя ценность переменных		5,24	10,74	5,43	-3,41	-5,13
СУББОРНИК II							

3-01	Молдавия-2001	0,00000	6,10	7,30	9,60	-0,30	-1,70
3-04	Молдавия-2004	0,02060	7,40	8,00	12,50	0,40	-2,20
3-03	Молдавия-2003	0,04861	6,60	7,90	11,60	1,00	-6,60
4-06	Украина-2006	0,05910	7,10	2,70	9,10	-1,90	-1,50
	средняя ценность переменных		6,80	6,48	10,70	-0,20	-3,00
СУБЬОРИК III							
1-05	Польша-2005	0,00000	3,60	16,90	2,10	-1,70	-1,70
1-01	Польша-2001	0,03741	1,00	19,10	5,50	-5,10	-2,80
1-04	Польша-2004	0,04074	5,30	18,20	3,50	-5,70	-4,20
1-02	Польша-2002	0,04231	1,40	20,20	1,70	-5,00	-2,50
1-03	Польша-2003	0,05115	3,80	19,70	0,70	-2,10	-2,10
1-00	Польша-2000	0,06324	4,00	16,40	10,10	-1,80	-5,80
	средняя ценность переменных		2,58	15,60	3,58	-3,28	-2,90
СУБЬОРИК IV							
4-00	Украина-2000	0,00000	5,90	4,20	28,20	-1,10	4,70
4-01	Украина-2001	0,03839	9,20	3,70	12,00	-0,90	3,70
4-05	Украина-2005	0,04676	2,70	3,10	13,50	-2,30	2,90
4-03	Украина-2003	0,04836	9,60	3,60	5,20	5,80	5,80
4-02	Украина-2002	0,05323	5,20	3,80	0,80	7,50	7,50
4-99	Украина-1999	0,05842	-0,20	4,30	22,70	-2,30	5,20
	средняя ценность переменных		5,40	3,78	13,73	1,12	4,97
СУБЬОРИК V							
1-99	Польша-1999	0,00000	4,10	13,10	7,30	-1,50	-7,50
6-06	Грузия-2006	0,04932	9,40	14,10	9,20	-1,70	-9,50
6-05	Грузия-2005	0,05037	9,60	13,80	8,40	-1,50	-5,40
3-00	Молдавия-2000	0,06220	2,10	8,50	31,10	-7,60	-7,60
6-03	Грузия-2003	0,07108	11,10	10,70	4,80	-2,90	-7,40
3-06	Молдавия-2006	0,07489	4,00	7,30	12,80	-0,30	-11,90
	средняя ценность переменных		6,72	11,25	12,27	-2,58	-8,22
СУБЬОРИК VI							
5-01	Азербайджан-2001	0,00000	9,60	1,30	1,50	1,40	-0,90
5-00	Азербайджан-2000	0,04883	11,10	1,20	1,80	-0,60	-3,60
3-05	Молдавия-2005	0,08221	7,50	6,40	12,00	1,50	-8,10
5-02	Азербайджан-2002	0,10010	9,70	1,30	2,80	-0,50	-12,30
2-03	Россия-2003	0,11043	7,30	8,70	1,10	1,10	8,30
	средняя ценность переменных		9,04	3,78	3,84	0,58	-3,32
СУБЬОРИК VII							
6-98	Грузия-1998	0,00000	2,90	12,30	3,60	-5,40	-9,40
6-99	Грузия-1999	0,03718	3,00	12,70	19,20	-6,70	-8,20
3-99	Молдавия-1999	0,08111	-3,40	11,10	39,30	-6,20	-6,70
3-98	Молдавия 1998	0,10988	-6,50	9,20	7,70	-6,50	-17,30
4-98	Украина-1998	0,12388	-1,90	3,70	10,60	-3,10	-3,10
	средняя ценность переменных		-1,18	9,80	16,08	-5,58	-8,94
СУБЬОРИК VIII							
2-01	Россия-2001	0,00000	5,10	8,70	21,60	2,70	11,10
2-02	Россия-2002	0,04997	4,70	9,00	15,70	8,40	8,40
2-04	Россия-2004	0,05547	7,20	7,60	10,90	10,10	10,10
2-00	Россия-2000	0,07203	10,00	10,20	20,80	18,00	18,00
	средняя ценность переменных		6,75	8,88	17,25	9,80	11,90
СУБЬОРИК IX							
5-98	Азербайджан-1998	0,00000	10,00	1,10	-0,80	-3,90	-30,70
5-03	Азербайджан-2003	0,06263	11,50	1,40	-1,20	-1,20	-27,80
5-04	Азербайджан-2004	0,09921	10,20	1,50	6,70	0,80	-29,80
5-99	Азербайджан-1999	0,14496	7,40	1,20	-8,50	-4,70	-13,10
	средняя ценность переменных		9,78	1,30	-0,95	-2,25	-25,35
СУБЬОРИК X							
2-05	Россия-2005	0,00000	6,40	7,70	12,70	9,10	9,10
2-06	Россия-2006	0,02545	6,70	6,90	9,70	9,70	9,70
	средняя ценность переменных		6,55	7,30	11,20	9,40	9,40
СУБЬОРИК XI							
5-05	Азербайджан-2005	0,00000	26,40	1,40	9,60	-0,70	1,30
5-06	Азербайджан-2006	0,15899	34,50	1,30	8,50	0,50	18,80
	средняя ценность переменных		30,45	1,35	9,05	-0,10	10,05
СУБЬОРИК XII							
2-99	Россия-1999	0,00000	6,30	12,90	86,10	-3,10	12,60
4-04	Украина-2004	0,17194	12,10	3,50	9,00	-6,20	14,80
2-98	Россия-1998	0,19697	-5,30	12,30	27,60	-8,20	0,10
	средняя ценность переменных		4,37	9,57	40,90	-5,83	9,17

Источник: Собственная обработка + [5]

Таблица 3

Средние ценности отдельных переменных для данных субсборников

Но. субсборника	Динамика изменений ВВП (реальная) [%]	Уровень безработицы [%]	Уровень инфляции среднегодовой ППИ [%]	Соотношение сальдо публичных финансов в ВВП [%]	Соотношение сальдо текущих оборотов ВВП [%]
СУБСБОРНИК I	5,24	10,74	5,43	-3,41	-5,13
СУБСБОРНИК II	6,80	6,48	10,70	-0,20	-3,00
СУБСБОРНИК III	2,58	15,60	3,58	-3,28	-2,90
СУБСБОРНИК IV	5,40	3,78	13,73	1,12	4,97
СУБСБОРНИК V	6,72	11,25	12,27	-2,58	-8,22
СУБСБОРНИК VI	9,04	3,78	3,84	0,58	-3,32
СУБСБОРНИК VII	-1,18	9,80	16,08	-5,58	-8,94
СУБСБОРНИК VIII	6,75	8,88	17,25	9,80	11,90
СУБСБОРНИК IX	9,78	1,30	-0,95	-2,25	-25,35
СУБСБОРНИК X	6,55	7,30	11,20	9,40	9,40
СУБСБОРНИК XI	30,45	1,35	9,05	-0,10	10,05
СУБСБОРНИК XII	4,37	9,57	40,900	-5,83	9,17

Источник: Собственная обработка

Таблица 4

Принадлежность переменной описывающих в перегородки ценности

Но. субсборника	Динамика изменений ВВП (реальная) [%]	Уровень безработицы [%]	Уровень инфляции среднегодовой ППИ [%]	Соотношение сальдо публичных финансов в ВВП [%]	Соотношение сальдо текущих оборотов ВВП [%]
СУБСБОРНИК I	C	D	B	D	E
СУБСБОРНИК II	B	B	D	C	D
СУБСБОРНИК III	D	F	B	D	D
СУБСБОРНИК IV	C	A	D	B	A
СУБСБОРНИК V	C	D	D	D	F
СУБСБОРНИК VI	B	A	B	C	D
СУБСБОРНИК VII	E	C	E	E	F
СУБСБОРНИК VIII	B	C	E	A	A
СУБСБОРНИК IX	A	A	A	D	F
СУБСБОРНИК X	C	C	D	A	A
СУБСБОРНИК XI	A	A	C	C	A
СУБСБОРНИК XII	C	C	F	E	A

Источник: Собственная обработка

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

- 1.W. Pluta – „Wielowymiarowa analiza porównawcza w modelowaniu ekonometrycznym”, PWN, Warszawa, 1986
- 2.M. Gruszczyński, M. Kulpa, E. Leniewska, G. Napiórkowski – „Miary zgodności, metody doboru zmiennych, problemy współliniowości”, PWN, Warszawa, 1979
- 3.A. Zelaś, B. Pawełek, S. Wanat – „Prognozowanie ekonomiczne – teoria, przykłady, zadania”, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2003
- 4.W. Bukietyński, Z. Hellwig, U. Królik, A. Smoluk – „Uwagi o dyskryminacji zbiorów skończonych”, Prace Naukowe WSE Wrocław, 1969
- 5.World Economic Outlook Database, Eurostat, EBRD

РЕЗЮМЕ

У статті проведено групування найважливіших макроекономічних факторів розвитку співробітництва між країнами ГУАМ, Росією та Польщею в 1998-2006 роках

SUMMARY

The assembling according to the best criterion the objects with possible selections of subsets in article was executed. The objects in understanding article is surroundings described with macroeconomic variables: the dynamics of growth the GDP, level of unemployment, level of inflation, relationship of balance of public finances to GDP as well as the relationship of balance of current turns to GDP, for 6 countries dependent the economic transformation and constitutional after 1989 year. It assembling was led for individual years from temporary interval 1998 - 2006 r.

Надійшла до редакції 02.10.2008 року

УДК 510.217

ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ С НЕНАДЕЖНЫМ ПРИБОРОМ И ПЕРЕНАЛАДКОЙ В НАЧАЛЕ ПЕРИОДА ЗАНЯТОСТИ

Румянцев Н.В., д.э.н., профессор, Донецкий национальный университет
Медведева М.И., к.ф.-м.н., доцент, Донецкий национальный университет

В условиях переходной экономики одним из ключевых моментов функционирования предприятия является повышение стабильности и адаптивности к быстроменяющимся внешним условиям. Как правило, состояния внешней среды в будущих периодах носят не всегда закономерный, определенный характер. Часто они не полностью определены и имеют вероятностную, стохастическую природу. Поэтому в общем случае они не могут быть предсказаны точно, вследствие чего наблюдается некоторая неопределенность их значений [1]. Учитывая, что факторы внешней среды трудно поддаются прогнозированию и с их помощью сложно управлять поведением предприятия, больший интерес представляют его внутренние свойства, которые включают в себя возможности выбора правильного пути развития. Некоторые из этих характеристик закладываются в предприятие еще на стадии формирования его функциональной структуры, другие могут в определенной степени изменяться и совершенствоваться в соответствии с ожиданиями будущих периодов [2].

Внутренние свойства, которые отражают определенные аспекты функционирования предприятия, как сложной динамической системы, и не зависят от характера этого объекта, называются общесистемными характеристиками. К общесистемным характеристикам относятся устойчивость, гибкость, маневренность, чувствительность, живучесть, надежность, эффективность, и они определяют потенциал предприятия к активному противостоянию возмущающим факторам. Показатели чувствительности и живучести системы тесно связаны с показателем надежности, так как надежность означает способность предприятия сохранять в процессе функционирования бесперебойность своей работы [1]. Чаще всего в качестве показателя надежности рассматривается вероятность выполнения плана по каждому показателю в определенный момент времени или к определенному моменту времени. Эти вероятности существенно зависят от надежности работы самого оборудования, от вероятности выхода его из строя, отказа во время выполнения работ, от схемы организации ремонтных и профилактических работ.

Кроме того, одним из эффективных методов обеспечения устойчивости производственных процессов является гибкость производственно-экономических систем, как качественная, так и количественная. Одним из видов качественной гибкости оборудования является ассортиментная гибкость [3,4], позволяющая оценить способность производственно-экономической системы к обновлению ассортимента выпускаемой продукции. Основными характеристиками ассортиментной гибкости являются сроки и стоимость подготовки оборудования к выпуску нового вида продукции. Поэтому при анализе живучести, надежности и эффективности производственных систем необходимо иметь количественные характеристики их функционирования. Решение этой проблемы и рассматривается в данной работе.

Вопросам анализа производственных систем с ненадежным оборудованием посвящено большое число работ. Например, в работах [5, 6] исследуются классические системы массового обслуживания с ненадежным прибором. В [7] рассматривается система с переналадкой, в которой оборудование может выходить из строя только в свободном состоянии. В работе [8] рассмотрены системы с переналадкой в начале периода занятости, ненадежным оборудованием, выходящим из строя в любой момент времени и потерей требований, находящихся на приборе, вышедшем из строя. В работе [9] рассмотрена система с переналадкой в начале периода занятости, ненадежным оборудованием, выходящим из строя в любой момент времени и дообслуживанием требований, находящихся на приборе, вышедшем из строя.

В данной работе исследуется модель системы массового обслуживания с переналадкой и ненадежным прибором, выходящим из строя только в рабочем состоянии и дообслуживанием требований, которые находились на обслуживании до момента выхода прибора из строя. Ставится задача определения характеристик заданной системы, знание которых позволит ей управлять.

Для решения указанной задачи предположим, что производственно-экономическая система описывается одноканальной системой массового обслуживания разомкнутого типа с простейшим входным потоком интенсивности $\lambda > 0$. Длительность производственного цикла на изготовление каждой единицы изделий (в дальнейшем будем называть его временем обработки изделия или временем обслуживания η) имеет показательное распределение с параметром $\mu > 0$. Обслуживающее устройство обладает особенностью, состоящей в том, что в свободном, нерабочем состоянии, т.е. когда на предприятии нет заказов, оборудование немедленно отключается. При поступлении новых заказов оно сначала производит переналадку на выпуск новой партии изделий, а затем начинает выполнять поступившие заказы. Длительность переналадки имеет показательный закон распределения с параметром $\nu > 0$.

Предположим также, что оборудование может выходить из строя и восстанавливаться, причем выход из строя возможен только во время обработки деталей. Будем считать, что поток отказов обслуживающего устройства – пуассоновский, с параметром $\chi > 0$, а время ремонта или время восстановления имеет показательный закон распределения с параметром $\psi > 0$. Численность ремонтной бригады считается заданной величиной. Можно также рассматривать ситуацию, когда длительность восстановления зависит от числа рабочих в данной бригаде, т.е. $\psi = \psi(\mu)$. Рассмотрим случай, когда система после выхода оборудования из строя и восстановления функционирует следующим образом: если оборудование выходит из строя во время работы, то изделие, находящееся на обработке, после восстановления прибора начинает обслуживаться заново (можно считать, кроме того, что оно дообслуживается оставшееся время).

Предположим, что обслуживание или обработка деталей (требований) происходит в порядке их поступления. Аналогичная схема переналадки, но с надежным оборудованием рассмотрена в [8] и обозначалась такая система как $M/M_1 \cdot M_2 (from)/1$.

Для нахождения характеристик системы - распределение совместных вероятностей того, что оборудование находится в определенном состоянии (переналадка, восстановление или работа) и в системе имеется определенное количество требований, рассмотрим стационарный случайный процесс $\xi(t)$, описывающий состояние системы в момент времени t , фазовое пространство которого имеет вид $E = \{(i, k) : i = 0^*, 0, 1; k \geq 0\}$, где состояние

- $(0^*, k)$ означает, что прибор производит переналадку (перенастраивается) и в системе находится $k > 0$ требований;
- $(0, k)$ – прибор восстанавливается и в системе находится k требований ($k \geq 1$);
- $(1, k)$ – прибор работает и в системе находится k требований ($k \geq 1$);
- $(1, 0)$ – прибор свободен-неготов, но надежен.

Граф состояний описанной системы имеет вид (См. рис. 1), Используя граф состояний, легко можно составить системы алгебраических уравнений для стационарных вероятностей P_{ik} состояний процесса $\xi(t)$, т.е. $P_{ik} = \{\xi(t) = (i, k) : i = 0^*, 0, 1; k \geq 0\}$. Итак, имеем следующие системы алгебраических уравнений:

$$\begin{cases} -(\lambda + \nu)P_{0^*1} + \lambda P_{10} = 0, \\ -(\lambda + \nu)P_{0^*2} + \lambda P_{0^*1} = 0, \\ -(\lambda + \nu)P_{0^*k} + \lambda P_{0^*,k-1} = 0, \quad k \geq 2. \end{cases} \quad (1)$$

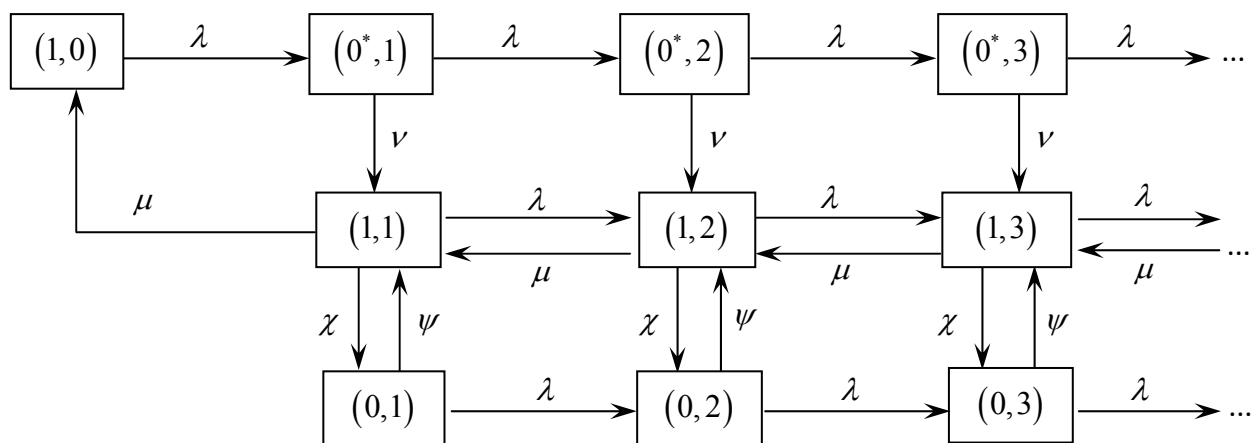


Рис. 1 Граф состояний системы с ненадежным прибором, переналадкой в начале периода занятости и дообслуживанием требований после восстановления прибора

$$\begin{cases} -(\lambda + \psi)P_{01} + \chi P_{11} = 0, \\ -(\lambda + \psi)P_{02} + \lambda P_{01} + \chi P_{12} = 0, \\ -(\lambda + \psi)P_{0k} + \lambda P_{0,k-1} + \chi P_{1,k} = 0, \quad k \geq 2. \end{cases} \quad (2)$$

$$\begin{cases} -(\lambda + \mu + \chi)P_{11} + \nu P_{0^*1} + \psi P_{01} + \mu P_{12} = 0, \\ -(\lambda + \mu + \chi)P_{12} + \nu P_{0^*2} + \psi P_{02} + \mu P_{13} = 0, \\ -(\lambda + \mu + \chi)P_{1k} + \nu P_{0^*k} + \psi P_{0k} + \mu P_{1,k+1} = 0, \quad k \geq 2. \end{cases} \quad (3)$$

$$-\lambda P_{10} + \mu P_{11} = 0. \quad (4)$$

Для решения систем (1)-(3) введем производящие функции $a_0^*(z) = \sum_{k \geq 1} P_{0^*k} z^k$, $a_0(z) = \sum_{k \geq 1} P_{0k} z^k$, $a_1(z) = \sum_{k \geq 1} P_{1k} z^k$. Умножив уравнения системы (1) на z в соответствующих степенях, просуммировав и проведя элементарные преобразования, получаем, что

$$a_0^*(z) = \frac{\rho z P_{10}}{\rho + \delta - \rho z}. \quad (5)$$

$$\text{где } \rho = \frac{\lambda}{\mu}, \quad \delta = \frac{\nu}{\mu}.$$

Аналогично, умножая (2) на z в соответствующих степенях, суммируя полученные выражения, находим, что

$$(\rho + \beta - \rho z)a_0(z) - \gamma a_1(z) = 0,$$

$$\text{где } \beta = \frac{\psi}{\mu}, \quad \gamma = \frac{\chi}{\mu}.$$

Из (3) с учетом (4) легко находим уравнения для производящих функций $a_0(z)$ и $a_1(z)$, а именно:

$$(\rho z^2 - (1 + \rho + \gamma)z + 1)a_1(z) + \beta z a_0(z) + \delta z a_0^*(z) = \rho z P_{10}.$$

Итак, для определения производящих функций $a_0(z)$ и $a_1(z)$ получаем систему уравнений вида

$$\begin{cases} (\rho + \beta - \rho z)a_0(z) - \gamma a_1(z) = 0, \\ (\rho z^2 - (1 + \rho + \gamma)z + 1)a_1(z) + \beta z a_0(z) = \rho z P_{10} - \delta z a_0^*(z). \end{cases} \quad (6)$$

С целью упрощения дальнейших вычислений, введем следующие обозначения. Пусть $d_1(z) = \rho + \beta - \rho z$, $d_2(z) = \rho z^2 - (1 + \rho + \gamma)z + 1$, $d_3(z) = \rho z P_{10} - \delta z a_0^*(z)$. Тогда система уравнений (6) принимает вид

$$\begin{cases} d_1(z) \cdot a_0(z) - \gamma a_1(z) = 0, \\ \beta z a_0(z) + d_2(z) a_1(z) = d_3(z). \end{cases}$$

Решая полученную систему, находим, что

$$a_0(z) = \frac{\gamma d_3(z)}{d_1(z)d_2(z) + \gamma\beta z}, \quad (7)$$

$$a_1(z) = \frac{d_1(z) \cdot d_3(z)}{d_1(z)d_2(z) + \gamma\beta z}, \quad (8)$$

причем

$$a_0^*(1) = \frac{\rho P_{10}}{\delta}, \quad (9)$$

$$a_0(1) = \frac{\gamma\rho(\rho + \delta)P_{10}}{\delta(\beta - \rho\gamma - \rho\beta)}, \quad (10)$$

$$a_1(1) = \frac{\beta\rho(\rho + \delta)P_{10}}{\delta(\beta - \rho\gamma - \rho\beta)}. \quad (11)$$

Соотношения (9)-(11) содержат неизвестную вероятность P_{10} , которую найдем из условия нормировки $P_{10} + a_0^*(1) + a_0(1) + a_1(1) = 1$. Имеем, что

$$P_{10} = \frac{\delta(\beta - \rho\gamma - \rho\beta)}{\beta(\rho + \delta)}. \quad (12)$$

Из соотношения (12) легко получаем необходимое условие существования стационарных вероятностей состояний системы с ненадежным прибором, не выходящим из строя в состоянии свободен-неготов и в состоянии переналадки, для чего необходимо предположить, что $P_{10} > 0$. Имеем

$$\rho < \frac{1}{1 + \rho_{\text{ремонта}}}, \text{ и } v > 0. \quad (13)$$

$$\text{где } \rho_{\text{ремонта}} = \frac{\chi}{\psi}.$$

Очевидно, что если прибор абсолютно надежен, что означает равенство нулю величины χ , то это предположение приводит к известному условию [7]:

$$\rho < 1 \text{ и } v > 0.$$

Легко показать, что с учетом (12) соотношения (9)-(11) принимают вид:

$$a_0^*(1) = \frac{\rho(\beta - \rho\gamma - \rho\beta)}{\beta(\rho + \delta)}, \quad (14)$$

$$a_0(1) = \frac{\gamma\rho}{\beta}, \quad (15)$$

$$a_1(1) = \rho. \quad (16)$$

Соотношения (14)-(16) имеют следующую физическую интерпретацию. Выражение $a_0^*(1)$ характеризует вероятность того, что прибор производит переналадку. Выражение $a_0(1)$, в свою очередь, определяет вероятность того, что прибор неисправен. Наконец, выражение (16) определяет вероятность того, что прибор работает, т.е. занят обслуживанием изделий, причем эта вероятность, как и в классическом случае, равна загрузке системы, т.е. ρ .

РЕЗЮМЕ

В роботі досліджена система масового обслуговування з переналагодженням на початку періоду зайнятості і ненадійним приладом, що виходить з ладу тільки в робочому стані і дообслуговуванням вимог, що знаходяться на обслуговуванні, після його відновлення. Знайдена вірогідність сумісних станів приладу і величини черги.

SUMMARY

In work the queuing system with perenaladkoy at the beginning of period of employment and unreliable device, quitting a line-up only in the working state and reservice doobslugivaniem requirements found on service, is explored, after its renewal. Probabilities of the joint states of device and size of turn are found.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Комплексные оценки в системе рейтингового управления предприятием /Белый А.П., Лысенко Ю.Г., Мадых А.А., Макаров К.Г.; под общ. ред. Ю.Г. Лысенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд». 2003. – 120 с.
2. Мелентьев Л.А. Оптимизация развития и управления больших систем энергетики. Учеб. пособие для вузов. – М.: Высшая школа, 1976. – 336 с.
3. Николайчук В.Е., Кузнецов В.Г. Теория и практика управления материальными потоками (логистическая концепция). Монография. – Донецк: ДонГУ, «КИТИС», 1999. – 413 с.
4. Омельченко В.Я., Омельченко А.П., Кузнецов В.Г. Управление материальными потоками в микроэкономике. – Севастополь: Вебер, 2003. – 263с.
5. Демьянчук В.С., Броди С.М. Надежность обслуживаемых радиоэлектронных систем. – Киев: Вища школа, 1976. – 160 с.
6. Новиков О.А., Петухов С.И. Прикладные вопросы теории массового обслуживания. – М.: Советское радио. – 1969. – 400 с.
7. Румянцев Н.В. Исследование системы массового обслуживания с ненадежным прибором и идентичным "разогревом". – К.: 1982. – С.32-40. (Препр./ Вероятностные системы обслуживания, АН Украины. Ин-т кибернетики) С. 82-57).
8. Румянцев Н.В. Медведева М.И. Об одном подходе к определению оптимальной партии товара с учетом ненадежности оборудования // Вісн. Донец. національного ун-ту. Сер. В. – Економіка і право. Спецвипуск. – Т. 2. – Донецьк: 2006. – С. 24-31.
9. Румянцев Н.В. Медведева М.И. Об одном подходе к определению оптимальной партии товара с учетом ненадежности оборудования // Вісн. Хмельницького національного ун-ту. – № 3. – Том 1(92). – Економічні науки. Хмельницький: 2007. – С. 27-32.

Надійшла до редакції 08.10.2008 року

УДК 338.48

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В УКРАИНЕ*Паршиков А.М., профессор ДонНУ*

Одним из источников пополнения государственного бюджета являются средства, полученные от туризма.

Эти средства поступают от иностранных и отечественных туристов. В 2007 г в Украину по официальным данным приехало около 18 миллионов человек [1]. В 2008 г примерно столько же. Каждый турист оставляет в стране пребывания приблизительно 300-500 долларов в день. Учитывая то, что туристы пребывают в туристической поездке несколько дней, Украина могла бы зарабатывать ежегодно при таком количестве туристов несколько десятков миллионов долларов. Фактически же меньше, так как в число туристов включаются все, кто пересек границу Украины (челноки со своими товарами, пересекающие границу почти ежедневно; иностранцы, приезжающие к нам в поисках работы и т.д.). «Чистые» же туристы среди иностранцев, посещающих Украину, составляют максимум 800 тысяч.

При таком количестве туристов, они ежедневно будут оставлять: 300-500 долларов x 800 тысяч = 240-400 млн. долларов. Или 90-140 млрд. долларов ежегодно.

Эта сумма была бы намного больше, если бы был решен ряд проблем, возникающих во время туров. Это отсутствие нормально оборудованных мест общего пользования по пути движения туристов; буфетов в местах осмотра различных достопримечательностей; антисанитарное состояние пляжей на Черном, Азовском морях и реках; хаотичная застройка береговой территории, где правдами и неправдами идет наступление на прибрежную зону, где прямо у воды строятся дворцы и ставятся заборы, препятствующие проходу отдыхающих и местных жителей на пляжи. Кроме того, в ряде случаев на пляжах и в прибрежных зонах ведется выемка песка, который используется для приготовления бетона. При этом каждый агрегат добывающий песок, зарабатывает 3-8 тысяч долларов в сутки [1]. Максимальный же штраф за незаконную добычу песка составляет всего 136 грн.

Следует также учесть то, что для получения разрешения на отводы земли, в том числе для туристических объектов, необходимо согласование со многими инстанциями.

Эти причины и дороговизна путевок привели к уменьшению доходов от туризма в Украине на 48% в 2008г по сравнению с 2007 годом. Во всем мире эти доходы растут ежегодно на 4-5%.

Далее следует немного сказать о гостиницах. В Украине пятизвездочных гостиниц всего 7, а в Турции их сотни. В Объединенных арабских эмиратах на долю туризма приходится 22% ВВП. Доходы от него по данным Всемирного совета по туризму и путешествиям в 2006г составили 26,4 млрд. долларов, поступления же от экспорта нефти 54,53 млрд. долларов. То есть доходы от туризма составили половину доходов от экспорта нефти. В 2006 г ОАЭ посетило 8 млн. туристов, что в 2 раза больше, чем население страны. В Украине же в 2,5 раза меньше при учете всех лиц, пересекающих границу и в 57 раз при учете только «чистых» туристов.

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что в Украине есть резервы для повышения отдачи от туризма. В ней можно проводить все виды последнего: пешеходный, лыжный, горный, водный, парусный и другие.

Пешеходные туристические спортивные походы можно проводить во всех регионах Украины. Следует отметить, что за исключением Карпат и Крымских гор территория Украины имеет равнинный рельеф и на ней отсутствуют существенные природные препятствия, которые обуславливают первую категорию сложности пешеходных маршрутов [2,с.547]. А походы II и III категорий сложности могут осуществляться только в украинских Карпатах и Крымских горах.

Во время походов можно посетить памятники археологии, истории, архитектуры (в Украине их более 125 тысяч), сотни музеев [3,с. 23]

Лыжный туризм I категории сложности можно проводить во всех областях Украины, в которых зимой будет стойкий снежный покров[2, с.557].

Горные походы можно проводить в Карпатах и в Крыму, горы которых относятся к средневысотным и имеют абсолютную высоту ниже снеговой линии. Наилучшее время для проведения зима и начало весны, когда по спортивным характеристикам отдельные их участки по сложности преодоления соответствуют перевалам и вершинам I и II категории трудности [2, с. 557].

Водный туризм Украины имеет густую речную систему и значительное количество рек, пригодных для водного туризма, как на разборных, так и на надувных лодках. В Украине имеется 123 реки длиной до 100км и 14 длиной больше 500 км [2, с.559].

Определенные преимущества перед другими видами туризма имеет велосипедный туризм. Он дает путешественнику возможность с довольно большой скоростью преодолевать значительные расстояния, ознакомиться во время короткого путешествия с большим географическим регионом, посетить интересные объекты, расположенные на значительном расстоянии. Кроме того, велосипедисту не надо переносить рюкзак весом несколько килограммов.

Автомобильный и мотоциклетный туризм дает возможность добираться до начала категорийной части маршрута и возвращаться назад своим ходом [2, с.568]. Это обуславливает движение дорогами общего пользования и большую протяженность маршрута.

В Украине имеется больше 1100 малых и гигантских пещер, что позволяет использовать спелеологический туризм как один из видов спортивного туризма [2, с.570].

Украина имеет исключительные возможности для развития парусного туризма на разборных туристических судах. Для этих целей надо больше использовать каскад водохранилищ Днепра, водохранилища на реках Северский Донец, Оскол, Шацкие озера, Днепро-Бугский и Днестровские лиманы, прибрежные полосы Черного и Азовского морей.

С целью повышения эффективности туризма необходимо больше уделять внимания его индустрии, прежде всего, сервису.

Исходя из мирового опыта, необходимо, чтобы законодательные и исполнительные органы обеспечили заинтересованный подход к развитию туризма, чтобы он стал частью общегосударственной политики и приоритетов, брался бы во внимание при рассмотрении других вопросов, которые имеют национальное значение (региональное развитие, охрана окружающей среды, вопросы безопасности и др.) [3, с.8].

Необходимо обеспечить благоприятные условия зарубежного инвестирования в туристическую отрасль, рациональное налогообложение и кредитование этой отрасли.

Одним из инструментов достижения открытости экономики Украины и расширения международного сотрудничества должно стать создание свободных туристично-рекреационных зон на базе Карпат, приморских областей, республики

Крым, которые имеют большой природный, рекреационный и историко-культурный потенциал [3, с.13]. Проблемы, связанные с финансированием и инфраструктурным обеспечением таких зон частично могут решаться путем отдачи незастроенных участков территорий в долгосрочную аренду иностранным фирмам на льготных условиях [3, с.13]. Чтобы превратить Украину в туристическое государство надо обеспечить эффективную координацию деятельности различных отраслей экономики (около 30), от которых зависит качество предлагаемых услуг [3, с.13]. Это транспорт, торговля, связь, производство сувенирной продукции, индустрия организации разрешений, издательско-рекламная деятельность и др.

Дальнейшее развитие туризма зависит от многих факторов, таких как туристическая активность населения, рост его доходов и колебание цен на услуги (туры), темпы экономических реформ, внедрение украинской валюты и ее конвертирование, насыщенность торгового рынка, либерализация внешнеэкономической деятельности.

Следует согласиться с тем, что в основу туристической политики на ближайшие годы надо положить такие приоритеты [3, с.15]:

- обеспечение внутреннего конвертирования туристических услуг путем повышения их качества и расширения ассортимента, улучшение сервисных условий обслуживания;

- реконструкция и модернизация действующих туристических объектов;

- вложение свободных средств туристических предприятий на выгодных для них условиях (паевых, договорных) в объекты непосредственно не связанные с их деятельностью (водоснабжение, канализация, связь, службы быта и др.). Впоследствии эти инвестиции будут работать на туристический рынок;

- создание современной информационно-маркетинговой системы туристического бизнеса, которая должна изучать и прогнозировать спрос на туристические услуги. Внесение деловых предложений органам управления для обеспечения баланса между спросом и предложением;

- формирование банка деловых предложений и их экономическая оценка;

- анализ международного рынка туристических услуг, деловой активности и конкретных предложений зарубежных инвесторов;

- создание мощной рекламы, выпуск высококачественного материала, создание специализированных туристических изданий (газет, журналов, методических пособий, учебников и др.) и постоянных радио- и телепрограмм.

Следует также подумать об установлении льготного налогообложения. Правительствами ряде стран (Турция, Казахстан, Тунис, ОАЭ и др.) разработаны специальные программы в соответствии, с которыми всем фирмам, занятым в сфере иностранного туризма, даются соответствующие льготы [3, с.13]: льготное налогообложение инвестиций, таможенные и валютные льготы. Кроме того упростить процедуру получения разрешения на отводы земли под туристические объекты, а также на право занятий туристическим бизнесом. Надо больше спрашивать с чиновников, которые отвечают за соответствующие секторы туристического бизнеса. Организовывать обучение персонала с обязательным изучением передового опыта, как в Украине, так и за рубежом с обязательной поездкой в соответствующие страны (ОАЭ, Египет, Турции и др.).

Реализация всего перечисленного создаст необходимые стартовые условия для успешного развития туристической индустрии, даст возможность повышения уровня туристического обслуживания, что приведет к увеличению потока как иностранных, так и отечественных туристов, будет способствовать поступлению валюты, развитию инфраструктуры туризма в Украине.

РЕЗЮМЕ

Розглянуті існуючі проблеми індустрії туризму в Україні. Наведені приклади позитивного вирішення цих проблем за кордоном. Запропоновані заходи для підвищення ефективності туристичного бізнесу.

SUMMARY

They Are Considered existing problems to industry of the tourism in Ukraine. Cite an instance satisfactory conclusion of these problems abroad. The Offered actions on increasing of efficiency of the tourist business.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Катусева З. «На туристической карте мира Украина, по-прежнему, остается terra incognita»/ Киевский вестник, №88(6499), 18 сентября 2008г.
2. Петрашівський В.П. Рутинський М. И. Туристичне краєзнавство: Навч. посібник/ Під ред. Ф.Д. Заставного. – К.: Знання, 2006. – 575с.
3. Розвиток туризму в Україні. Проблеми й перспективи. Збірник наукових статей. – К.: ІВЦ «Слов'янський діалог», 1995. – 244с.
4. Экономика и организация международного туризма: сокр. пер. с болг./ Сост. и автор предисловия В.И. Азар. – М.: Экономика, 1984, - 168с.

Надійшла до редакції 08.10.2008 року

УДК 339.9:65.01.009.12

РОЗРОБКА ДЕРЖАВНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Гавриленко С.М., к.е.н., доцент, Донецький державний університет, доцент
Дегтярьова В.М., к.е.н., ст.н.с., Інститут економіки промисловості НАН України,
зав.сектору

Солод М.А., к.е.н., ст.н.с., Інститут економіки промисловості НАН України, ст.н.с.

Конкурентоспроможність національного промислового сектора є одним з головних показників, що віддзеркалюють стан економіки країни і перспективи її економічного зростання. В сучасних умовах прискореного розвитку науково-технічного прогресу і великомасштабного трансграничного переміщення капіталу, глобалізації ринків і виробництва конкурентоспроможність товарів, підприємств і країн все в більшому ступені визначається здатністю національної економіки генерувати і впроваджувати нові технології.

У спадщину від адміністративної системи Україна одержала науково-технічний потенціал, значною мірою відсталий від закордонних технологій, фактично непридатний до промислового застосування. За умови нестачі коштів і браку уваги держави до інноваційної сфери процес старіння техніки і технологій продовжувався, і на сьогоднішній день у більшості високотехнологічних галузей вітчизняні компанії не просто відстають від провідних центрів виробництва інновацій, але відстають на кілька поколінь. І очевидно, що з урахуванням обсягу ВВП країни - більш низького, ніж бюджет багатьох транснаціональних корпорацій, - це відставання по всьому спектру технологій перебороти буде неможливо. В цих умовах основну увагу варто зосередити

на високотехнологічних галузях, де в нашій країні ще є можливість конкурувати, а також налагоджувати кооперацію з іноземними компаніями.

Швидка інтеграція світового господарства, вільний рух капіталу, лібералізація торгівлі – характерні риси сучасного етапу розвитку - вивільняють потужні конкурентні сили. При цьому дедалі все більше стає зрозумілим, що якщо вони не будуть приборкані, то можуть призвести до знищення існуючих соціально-економічних структур і навіть до соціального хаосу [1]. Адже конкуренція, якщо її не регулювати, має тенденцію до самознищення. Проте конкуренція, коли її правильно спрямовувати й при цьому вживати належних запобіжних заходів, може суттєво стимулювати економіку завдяки заохоченню інновацій, відкриттю нових можливостей, створенню сприятливого підприємницького й інвестиційного клімату, може зменшувати наслідки соціально-економічної нерівності і прискорювати розвиток економіки в цілому.

Необхідність підтримки умов справедливого конкурентного середовища в умовах глобалізації обумовлена тим, що конкуренція є фундаментальною передумовою ефективного функціонування ринкової економіки. Проте ставлення до конкуренції як до центрального елемента економічної системи не означає, що ринок як такий має функціонувати абсолютно самостійно.

Основною метою статті є дослідження сучасних тенденцій розвитку конкурентних відносин, визначення шляхів формування системи державного регулювання конкурентного середовища нової якості.

Головною зміною, яка спостерігається в останнє десятиріччя в більшості країн світу, як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються, є впровадження реформ, що мають ринкове спрямування і передбачають: поступове усунення керованого державою ціноутворення та лібералізацію цін у більшості країн; дерегулювання секторів, які раніше перебували під контролем держави, зокрема секторів надання основних послуг, та відкриття їх для нових компаній, для вітчизняних та іноземних прямих інвесторів; велику хвилю приватизації, яка зумовлює розширення приватного сектора й одночасне звуження державної економіки.

Ці події супроводжувалися одночасною лібералізацією торгівлі товарами й послугами та інвестиціями, що спонукає підприємства всього світу конкурувати між собою дедалі сильніше. Хвиля транснаціональних корпоративних злиттів, що посилилася в 90-і роки, додає особливої актуальності проблемі підтримки відкритого конкурентного характеру міжнародної торгівлі і світової економіки в цілому. Все більше усвідомлюється необхідність обмежити і контролювати акти недобросовісної конкуренції на світових ринках, установити хоча б мінімальні стандарти регулювання конкурентних відносин.

Варто зазначити, що, незважаючи на важливість проблеми, за період після другої світової війни не було підписано жодного багатостороннього договору, спрямованого на регулювання конкуренції на міжнародному рівні [2]. Спостерігалися лише численні спроби врегулювати гострі питання міжнародної конкуренції, насамперед розмежувавши компетенцію національних відомств і органів.

В той же час національні системи регулювання конкуренції дотепер є фактично неспроможними ефективно контролювати транснаціональну конкуренцію, зокрема, процеси злиття корпорацій, що діють у декількох країнах, а також методи їхньої конкурентної поведінки [3]. Основні причини цього полягають у тому, що правова й організаційна конкуренторегулююча система однієї держави не може запобігти недобросовісній конкуренції на чужій території, більш того, жодна держава і не ставить перед собою задачу захисту економічної системи іншої держави від негативних наслідків.

На сучасному етапі розвитку держава може і повинна робити самий активний вплив на створення дієвих механізмів реалізації збереженого інноваційного потенціалу. Проваджувана ж на практиці державна інноваційна політика є вочевидь недостатньо ефективною.

В сучасних умовах державна інноваційна політика визначається, насамперед, двома групами факторів, пов'язаними, з одного боку, з незавершеним процесом формування ринкових відносин, що обумовлює неоптимальний рівень інвестицій у науково-технічні розробки. З іншого боку, необхідним є вирішенням нагальних системних проблем, коли держава має взяти на себе відповідальність і контроль за формування ефективної інноваційної системи. Проте, більшість пріоритетних напрямів, таких як охорона інтелектуальної власності, створення національної інноваційної системи, структурна перебудова за рахунок інновацій, наближення системи стандартизації і сертифікації до міжнародних вимог, створення інтегрованих науково-технічно-освітніх структур, збереження і розвиток кадрового наукового потенціалу, розвиток фундаментальної і прикладної науки, носить поки скоріше декларативний характер, оскільки відсутні механізми їхньої реалізації. Рух у зазначених напрямках є необхідним і для того, щоб конкурентні переваги України, які ще залишились на сьогодні, не стали її конкурентними недоліками.

Одним з важливих кроків на шляху вироблення міжнародних стандартів регулювання конкурентних відносин став "Комплекс принципів і правил ООН у сфері конкуренції" [4], який був прийнятий Генеральною асамблеєю ООН у 1980 році. Цей документ містить заклик, призначений для всіх держав, прийняти відповідне законодавство з регулювання конкуренції та співпрацювати для забезпечення ефективного виконання такого законодавства. Однією із зазначених цілей "Комплексу принципів і правил ООН у сфері конкуренції" є забезпечення такого стану справ, при якому антиконкурентна практика не утруднює й не унеможливує реалізацію переваг, які мають стати наслідком лібералізації тарифних і нетарифних бар'єрів, що впливають на світову торгівлю. Він також спрямований на захист соціального добробуту в цілому й на захист інтересів споживачів і на сприяння їхнім інтересам.

Диференційоване ставлення до країн, що розвиваються, є одним із важливих принципів, які містить "Комплекс принципів і правил ООН у сфері конкуренції". Це дає змогу країнам, що розвиваються, не застосовувати правила конкуренції до певних секторів з причин, пов'язаних із розвитком таких країн.

"Комплекс принципів і правил ООН у сфері конкуренції" містить також заклик до Конференції ООН з питань торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) надавати спільно з іншими відповідними організаціями технічну допомогу їй, у зв'язку з цим, він містить прохання до ЮНКТАД підготувати й постійно оновлювати типовий закон або закони з питань конкуренції.

"Типовий закон", який містив в собі основні положення, що мають бути в будь-якому законі про конкуренцію, був поданий для розгляду на першій сесії Міжурядової групи експертів, яку було створено в 1981 році для здійснення контролю за виконанням "Комплексу принципів і правил ООН у сфері конкуренції". Скоро стало очевидним, що єдиного зразка бути не може. Це зумовило необхідність наявності вибору "типових законів", які країни могли б адаптувати до своїх потреб залежно від реальних обставин, у тому числі залежно від їхньої судової системи, залежно від того, мають вони малу чи велику економіку, їхня промисловість нерозвинена чи розвинена, їхній державний сектор великий чи малий, їхній приватний сектор є більше або менше концентрованим. Також необхідно було взяти до уваги національну культуру, бізнесовий менталітет і традиції, яких дотримуються. Звідси випливає висновок, що конкурентне законодавство необхідно "виготовляти для спеціального використання" для кожної

країни відповідно до потреб і бажань національних органів влади. Тому в першій частині чинного варіанта типового закону викладено головні питання, які охоплює будь-який сучасний закон про конкуренцію. До них належать: назва закону, визначення термінів, основні заборони, можливість включення положень щодо здійснення контролю за злиттями та щодо повідомлень про злиття, правовий статус захисту інтересів споживачів, склад та повноваження органу влади з питань конкуренції, санкції та апеляції. Закон також містить главу, присвячену зв'язкам між органами влади з питань конкуренції та органами влади, що здійснюють регулювання в секторах економіки. Друга частина типового закону містить детальний коментар того, як такі положення втілюються в різних існуючих системах законодавства світу. Також зроблено спробу окреслити головні тенденції нещодавно прийнятих законів та висвітлити найліпшу практику, пов'язану з сучасними законами про конкуренцію.

Проте виявилось, що жодний типовий закон не може задовольнити потреби всіх країн одночасно і що в цій сфері перевагу потрібно віддавати підходу, який ґрунтується на "виготовленні закону для спеціального використання" і при якому є можливість у подальшому вносити поправки й поліпшувати. Тому зрозуміло, чому багато країн, зокрема країн, що розвиваються, висловлюють занепокоєння і навіть повне неприйняття, коли справа доходить до відкритих дискусій щодо спільної "багатосторонньої конкурентної системи", яка може вийти за межі суто добровільного характеру "Комплексу принципів і правил ООН у сфері конкуренції". Отже, якщо добре розроблена конкурентна політика є корисною для всіх країн, питання полягає в тому, щоб знайти спосіб погодити погляди всіх країн для участі в багатосторонній системі, яка дозволить малим і слабким торговельним партнерам справедливо вирішувати будь-які спори у сфері конкуренції, які пов'язані з торгівлею і які вони можуть мати з великими торговельними партнерами, що також дасть їм змогу підвищувати економічну конкурентоспроможність, а не спостерігати, як їхні фірми автоматично витісняються іноземними фірмами, що дотримуються антиконкурентної практики. У цьому разі питання полягає в тому, наскільки заходи, спрямовані на захист малих і середніх підприємств або певних національних секторів, є виправданими й придатними до вживання в умовах дії правил конкуренції.

Зараз країни, у тому числі розвинені, вилучають цілі сектори, наприклад сільське господарство або гірничу промисловість, зі сфери застосування своїх національних правил конкуренції. Якщо буде досягнуто домовленості щодо багатосторонньої системи, то чи потрібно буде дозволяти робити й далі такі вилучення-винятки і наскільки потрібно буде дозволяти країнам, що розвиваються, робити власні винятки з причин, пов'язаних із розвитком таких країн. Багато експертів вважають, що з міркувань справедливості потрібно домовитися про певний рівень гнучкості дій країн, що розвиваються. Цей погляд відображено в "Комплексі принципів і правил ООН у сфері конкуренції", який містить заклик дотримуватися у сфері конкуренції "особливого або диференційованого ставлення" до країн, що розвиваються. Питання гнучкості дій, пов'язаної з розвитком країн, також розглядалося Європейським Союзом у його пропозиціях щодо багатосторонньої конкурентної системи в межах Світової організації торгівлі. Також можна передбачити застосування Спеціальних і Диференційованих Підходів ГАТТ/СОТ для країн, що розвиваються, які використовуються у галузі конкурентної політики. Прикладом є Спеціальні і Диференційовані Підходи в Уругвайському раунді багатосторонніх торговельних переговорів, які пов'язані з обіцянкою надавати технічну допомогу країнам, що розвиваються, і з застосуванням до них певних перехідних періодів (п'ятирічного періоду - до країн, що розвиваються, і десятирічного періоду - до малорозвинених

країн) доти, доки вони не будуть зобов'язані виконувати правила так само, як і їхні розвинені партнери.

На сьогодні процес залучення країн з перехідною економікою до системи міжнародної торгівлі залишає багато питань: який перехідний період був би доцільним; чи варто було б уникати застосування транснаціональних перехідних періодів до всіх секторів чи були б якісь сектори, які можна було б узагалі вилучити зі сфери застосування, оскільки відповідна країна вважала б за необхідне здійснювати безпосереднє втручання й захищати певний сектор, про що було б належним чином повідомлено секретаріату Світової організації торгівлі й усім торговельним партнерам? Ці аспекти потребують ретельного дослідження з метою розробки способів, в які можна було б застосовувати міжнародні угоди з питань конкуренції до країн, що розвиваються, у тому числі шляхом пільгових або диференційованих підходів для створення та реалізації конкурентного права й конкурентної політики.

У зв'язку із прискоренням глобалізації та лібералізації торгівлі посилюється необхідність розглядати на глобальному рівні питання, що пов'язані з конкуренцією, у тому числі міжнародні картелі та мегазлиття [5]. В цьому відношенні національне законодавство має власні обмеження, за певним винятком дуже небагатьох торговельних партнерів, наприклад Сполучених Штатів і Європейського Союзу.

Наступна проблема полягає в тому, що країни, які перебувають на різних рівнях економічного розвитку, почувають себе незручно через перспективу прийняття правил, однакових для всіх. Чи повинна відповідна угода містити однакові принципи й передбачати для слабших торговельних партнерів певну гнучкість або диференційовані підходи? Чи є певні сектори, які можна або потрібно вилучити зі сфери застосування правил конкуренції?

Крім того, чи повинна багатостороння система намагатися встановити основні принципи й дозволити національним правовим системам виявляти ініціативу щодо розслідувань справ і процедурних питань? Наскільки була б ефективною багатостороння система з погляду прийняття рішень про справедливе застосування відповідної угоди в разі правового спору, якби вона не мала того чи іншого механізму врегулювання спорів?

Не менш важливе питання пов'язане з тим, що багато країн, які розвиваються, не мають чіткої думки про те, що включала б "багатостороння конкурентна система". Тому важливо бути в змозі конкретизувати якомога чіткіше, якою могла б бути така угода, щоб країни, які розвиваються, могли виважувати "за" й "проти" різних альтернатив і вирішувати, які положення були б суттєвими для них, якби така угода стала реальною. Вони також повинні мати можливість ліпше оцінювати негативний вплив, який, на їхній погляд, могла б зумовити така угода.

Стосовно до переважної більшості галузей промисловості державну інноваційну політику необхідно будувати як доповнення державної інвестиційної політики, яка, в свою чергу, повинна бути спрямована на залучення інвестицій, що несуть сучасні технології, здатні в поєднанні з вітчизняними кваліфікованими кадрами і науково-технічними розробками порівняно швидко підвищити міжнародну конкурентоспроможність української економіки. Державна інноваційна політика також має бути тісно пов'язана з промисловою і інвестиційною політикою в контексті єдиної національної стратегії розвитку країни.

Отже, метою державної інноваційної політики має стати створення ефективних механізмів використання вітчизняного інноваційного потенціалу, а також залучення сучасних іноземних технологій, що разом з наявними ресурсами і науково-технічним потенціалом здатні якісно покращити загальну конкурентоспроможність країни.

Умовою такого розвитку має стати, по-перше, виділення декількох основних крапок росту серед вітчизняних конкурентоспроможних високотехнологічних галузей.

Іншим напрямом державної інноваційної політики, спрямованим на створення сприятливого інноваційного клімату в Україні, могла б стати співпраця з іноземними транснаціональними компаніями, які займаються впровадженням нових технологій, призначених для підвищення ефективності використання наявних природних і людських ресурсів з метою їхнього перетворення з потенційних конкурентних переваг в реальні. Виходячи з цього, було б доцільно вважати пріоритетним завданням державної політики залучення в країну іноземних компаній, що володіють сучасними технологіями виробництва продукції високої якості і високого ступеня переробки.

Серед інструментів реалізації державної політики в сфері інновацій на сучасному етапі реформ в Україні мають бути як заходи, обумовлені недосконалістю ринку (наприклад, захист технологій і ноу-хау через систему патентування; субсидії і податкові пільги для проведення науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт), так і заходи, спрямовані на вирішення системних проблем (такі, як створення сприятливого клімату для інноваційної діяльності, розвиток системи освіти, сприяння дифузії знань в економіці, зокрема, стимулювання кооперації між науково-освітніми установами і промисловим сектором).

Глибокі соціально-економічні і політичні перетворення, що відбуваються в Україні за роки незалежності, суттєвим чином вплинули на становлення і розвиток конкурентного середовища. При цьому найбільш важливою представляється трансформація поведінки підприємств у результаті радикальної зміни загальних умов господарювання. Саме від цього в кінцевому рахунку залежить адекватність реакції підприємств на ті або інші прийняті у світовій практиці форми і методи державного регулювання економічних процесів.

На початку реформ недержавні, у тому числі приватні, підприємства формувалися здебільшого в торговій і фінансовій сферах. Саме тут найбільш інтенсивно відбувалися процеси первісного накопичення недержавного капіталу. Тому, якщо, наприклад, у легкій промисловості, у виробництві складної побутової техніки тощо конкурентне середовище на ринку формувалося значною мірою завдяки імпорту, то в сфері фінансів і товарного обігу таким рушійним чинником розвитку конкуренції виступала сама наявність на ринку нових, більш активних і комерційно орієнтованих підприємств. При цьому, як правило, в минулому державні підприємства в цих секторах економіки мали певні стартові переваги у вигляді наявної матеріально-технічної бази, стабільного кола клієнтів і каналів одержання інформації. Проте нові комерційні структури, будучи з самого початку свого функціонування більш ефективно організованими, виступили в якості повноцінних конкурентів державних і приватизованих підприємств, що в цілому сприяло бурхливому зростанню цих інфраструктурних галузей економіки.

Результати досліджень показують, що приблизно для п'ятої частини приватизованих підприємств сьогодні характерний цілком ринковий тип поведінки. Він втілюється в прагненні до диверсифікації виробництва і розширення ринків збуту, в здійсненні інвестицій у нові виробництва, в обмеженні приросту заробітної плати і темпів росту відпускних цін. Керівники підприємств цієї групи, як правило, достатньо чітко представляють перспективи розвитку своїх фірм. Водночас чималу частку складають підприємства з яскраво вираженим консервативним типом поведінки. Їм притаманна орієнтація на "проїдання" зароблених коштів, завищення цін на свою продукцію і послуги незважаючи на скорочення попиту і втрату ринків. Нарешті, найбільший відсоток державних і приватизованих підприємств поки складає третю, перехідну групу. Як правило, їхній директорат впроваджує ті або інші цілком "ринкові"

кроки, спрямовані на пристосування до нових умов господарювання. Проте робиться це, скоріше, під тиском зовнішніх обставин, ніж у рамках цільової стратегії розвитку, як у випадку з підприємствами першої групи.

В сучасних умовах вплив інституціональних перетворень на розвиток конкуренції в перехідних економіках набуває нових рис. Для ринково орієнтованих підприємств характерне прагнення до монополії. Проте розвинена ринкова економіка має певні механізми, що протидіють подібним тенденціям. Навпаки, перехідний характер економіки з достатньо тісними для неї зв'язками директорату великих підприємств із владними структурами нерідко перешкоджає становленню і розвитку конкуренції. Досвід ринкових реформ в країнах з перехідною економікою показує в цілому, що вплив інституціональних перетворень на формування конкурентного середовища більш ефективний в тому випадку, якщо вони поєднуються з процесами цілеспрямованого активного державного формування конкурентного середовища і демонополізації.

Аналіз безпосереднього взаємозв'язку між посиленням конкуренції і інноваційною активністю підприємств дозволяє зазначити, що в цілому вплив посилення конкуренції на інновації оцінюється позитивно: більшість керівників підприємств вважає, що посилення конкуренції буде стимулювати інновації на їхньому підприємстві, приблизно третина думає, що це приведе до неоднозначних наслідків, і лише менше десяти відсотків респондентів вважають, що подальше посилення конкуренції буде знижувати інноваційну активність.

Аналіз показує, що стимулююча роль посилення конкуренції для інновацій частіше відзначається керівниками підприємств, які реалізують інновації в рамках стратегії підвищення конкурентоздатності бізнесу, а не ситуативно; характеризуються більш високим рівнем інвестиційної активності; більш великі за розміром. Наявність у підприємства стратегії інновацій говорить про те, що фірма зрозуміла не тільки необхідність інновацій взагалі, але й те, які саме інновації потрібно здійснити. Саме тому наявність у фірми стратегії інновацій визначає більш позитивну оцінку впливу посилення конкуренції. Підприємства, що вже знаходяться в умовах сильної конкуренції як із закордонними, так і вітчизняними компаніями, частіше оцінюють вплив конкуренції як неоднозначний.

Таким чином, посилення конкуренції є важливим чинником росту інноваційної активності, однак при цьому можливий несприятливий структурний ефект, пов'язаний з більш значними проблемами для невеликого бізнесу. Необхідно також зазначити, що зв'язок між рівнем конкуренції й інноваційною активністю не є прямолінійним, посилення конкуренції виявляється в зростанні інноваційної активності підприємств значною мірою через зміну стратегії розвитку фірми. Останнє значною мірою залежить не тільки від системи корпоративного управління, менеджменту у фірмі, але й від наявності в галузі інноваційного укладу, інноваційного середовища.

Діяльність антимонопольних органів у перехідних економіках в сучасних умовах, порівняно з діяльністю конкурентних органів у розвинених країнах, несе додаткове значне навантаження, пов'язане з процесами трансформації та розвитку ще остаточно не сформованої ринкової економіки. Це викликає необхідність постійного пошуку шляхів удосконалення як законодавства, так і механізмів його впровадження. Забезпечуючи захист та розвиток конкуренції, антимонопольні органи країн з перехідною економікою, на відміну від конкурентних відомств розвинених країн, часто опиняється на передньому краю боротьби з тими чи іншими кризовими явищами. Прикладом цього є ситуація перманентних криз, що характеризують розвиток промисловості України протягом останніх років.

Стан конкурентного середовища в промисловості України суттєвим чином пов'язаний із загальною ситуацією в країні, розвитком внутрішнього і світового ринків. Порівняльний аналіз українського та закордонного досвіду розвитку конкуренції свідчить, що в Україні на сьогоднішній день вже закладено основи побудови ефективної системи захисту конкуренції. Проте недостатнє наповнення методологічної бази і нестача практичних рекомендацій щодо розвитку конкурентних відносин призвели до певних ускладнень процесу формування конкурентного середовища в українській промисловості. Економічними наслідками цього стали, з одного боку, високий рівень монополізації промислового комплексу країни [6], з іншого боку – спроби за будь-яку ціну розукрупнити існуючі монопольні утворення, що часто веде до зниження ефективності виробництва і погіршення конкурентних позицій вітчизняних виробників.

Слід зазначити, що нагальні поточні завдання реформування системи захисту справедливої конкуренції і забезпечення розвитку конкурентного середовища в Україні, які висвітлює сучасна економічна ситуація, суттєвим чином збігаються з необхідністю гармонізації українського конкуренторегулюючого законодавства зі світовими і, насамперед, європейськими стандартами.

На початковому етапі реформування національної економіки проблемам створення адекватного механізму забезпечення справедливих умов конкуренції і захисту прав споживачів не надавалося належної уваги. Останнім часом розуміння значущості сучасної ефективної конкуренторегулюючої державної політики відчутно зросло. Це відбивається також в підвищенні активності національного антимонопольного органу – Антимонопольного комітету України в контексті виконання завдань зміцнення економіки країни. Подальший розвиток інституційного та організаційного забезпечення процесів формування конкурентного середовища, посилення координації діяльності державних органів, відповідальних за різні аспекти реалізації конкурентної політики потребує особливої уваги.

Однією з нагальних проблем є те, що чинним конкуренторегулюючим законодавством і порядком його застосування процедури розслідування, доказування, прийняття відповідних рішень, забезпечення дотримання процесуальних гарантій учасників процесу, процесуальні терміни недостатньо врегульовані. Порядок провадження в заявах і справах про узгоджені дії, концентрацію, заявах і справах про порушення конкурентного законодавства дотепер регулюється численними нормативно-правовими актами, значну частину яких складають відомчі нормативно-правові акти Антимонопольного комітету. Розпорошеність процесуальних норм у різних нормативно-правових актах ускладнює правозастосовчу діяльність антимонопольних органів та негативно впливає на захист своїх прав учасниками процесу.

Досвід показує, що процедура оскарження рішень конкурентних відомств потребує коригування у відповідності з підходами, які використовуються в світі в цій сфері, зокрема щодо розгляду спорів про визнання недійсними рішень конкурентних органів про злиття, картельні змови тощо. Як в окремих європейських країнах, так і в Євросоюзі в цілому, діяльність держави щодо захисту економічної конкуренції здійснюється шляхом тісної взаємодії конкурентних відомств, правоохоронних органів та судів, з дотриманням чіткого розмежування компетенції цих органів. Наприклад, в рамках цієї системи оскарження рішень Федерального картельного відомства Німеччини починається з апеляційної інстанції. Розгляд таких справ здійснюється судьями спеціалізованих картельних палат. Аналогічні спеціалізовані палати розглядають справи про захист конкуренції і в Суді Європейського Союзу, до якого оскаржуються рішення Генеральної дирекції з питань конкуренції Європейської комісії.

Останнім часом у Суді ЄС також активно обговорюється питання про створення спеціального суду з питань конкуренції загальноєвропейської юрисдикції.

Запозичення європейського досвіду організації системи судового захисту конкуренції є вкрай необхідним і для України. Конкурентне відомство як у Європі, так і в Україні, розглядаючи справи та приймаючи відповідні рішення в межах врегульованого спеціальним законодавством процесу, фактично вже діє як квазісудовий орган.

Але вже на сьогодні в Україні доцільно було б запровадити порядок, згідно з яким оскарження рішень органів Антимонопольного комітету України відбувалося б до Вищого господарського суду України, що дозволило б суттєво пришвидшити проходження процедури оскарження, не втрачаючи при цьому в якості, професійності судової перевірки цих рішень. Це було б дуже корисним, у першу чергу, для самих суб'єктів господарювання, адже фактор часу в конкурентному середовищі відіграє вирішальну роль.

Відчутне зростання кількості судових справ, які розглядаються на підставі конкуренторегулюючого законодавства, потребує поглиблення спеціалізації суддів у цій сфері. На сьогодні спори з питань конкуренції в Україні розв'язуються суддями, які одночасно спеціалізуються на розгляді справ і в інших сферах суспільних правовідносин (інтелектуальна власність, адміністративні правовідносини тощо). І хоча ці справи розглядаються на відповідному професійному рівні, тенденції розвитку вітчизняної економіки та державно-правової системи вказують на необхідність створення окремого спеціалізованого суду (Суду з питань захисту конкуренції), який розглядав би виключно спори, що виникають із правовідносин у сфері конкуренції, та рішення якого, як вищого спеціалізованого суду, оскаржувалися б безпосередньо до Верховного Суду України.

Варто при цьому зазначити, що конкурентні відомства та суди розвинених країн забезпечують лише правовий бік діяльності суспільства щодо захисту конкуренції. Вони реалізують свої повноваження в громадянському суспільстві, інститути якого також є дуже активними та забезпечують розуміння і підтримку з боку громадськості справи захисту конкуренції як ключового фактору розвитку ринкової економіки.

В сучасних умовах не менш важливу, а може, й більш важливу проблему, ніж припинення конкретних антиконкурентних дій, являє недооцінка вигадів від конкуренції і необхідності її захисту громадянами, підприємцями й органами виконавчої влади. Антимонопольний орган спроможний фактично тільки перешкоджати обмеженню конкуренції, у той час як розвиток ефективної конкуренції на ринках - суттєво більш широка задача, на вирішення якої має бути спрямований весь комплекс інструментів державної економічної політики. Для успіху в розвитку конкуренції потрібні дії не тільки органу влади. в тому числі - антимонопольного органу, але й учасників ринків - громадян і підприємців.

Проведений аналіз процесів формування конкурентного середовища та відповідних механізмів державного регулювання дозволяє зробити певні висновки, основні з яких полягають в такому.

1. Пришвидшення процесів світогосподарської інтеграції, глобалізація ринків веде до глобалізації конкуренції. З відкриттям ринків і значним зменшенням митних тарифів навіть чисто національні раніше ринки країн з перехідною економікою піддаються натиску з боку великих транснаціональних суб'єктів. Це визначає нагальну потребу в заходах щодо підтримки відкритого конкурентного характеру міжнародної торгівлі і світової економіки в цілому і обумовлює значну увагу з боку світового співтовариства до створення загальноновизнаних принципів і норм регулювання конкурентних відносин.

2. Прийнятий Генеральною асамблеєю ООН у 1980 році "Комплекс принципів і правил ООН у сфері конкуренції", став свідоцтвом визнання світового значення проблеми вироблення ефективних заходів щодо захисту і розвитку справедливої конкуренції. Цей документ заклав підґрунтя до розробки так званих "типових законів" у сфері конкуренції, на базі яких у 90-х роках ХХ століття близько 40 держав прийняли законодавчі акти, спрямовані на захист конкуренції й обмеження монополістичної діяльності, а також створили необхідні механізми їхньої реалізації.

3. На сьогоднішній день існує широке коло питань розвитку конкуренції на світовому і національному рівнях, що залишаються нагальними і далекими від остаточного вирішення. Проте зростаюча необхідність їх вирішення потребує подальших зусиль з урахуванням думки експертів усього світу, бізнесменів, представників споживачів та урядів країн.

4. Для країн, в яких ще не остаточно сформувалася ринкова економіка, нагальним є подальший розвиток інституційного та організаційного забезпечення процесів формування конкурентного середовища, посилення координації діяльності державних органів, відповідальних за різні аспекти реалізації конкурентної політики, перенесення акценту в діяльності державних антимонопольних органів з функцій контролю за рівнем концентрації на функції стимулювання розвитку конкурентного середовища.

5. Передумови для переходу української економіки на інноваційну стадію є недостатніми. При цьому проблемою є не тільки застаріла наукова база, але і нестача інституційних умов для прискорення інновацій. Україна може намагатися стати інноваційним лідером лише у вузькому колі чітко визначених конкурентоспроможних галузей, зосередивши в них всю державну міць. У всіх інших галузях країні необхідно рухатися по класичному шляху інноваційного зростання, тобто через досягнення інноваційної стадії розвитку економіки.

РЕЗЮМЕ

В статье исследованы особенности современного этапа развития конкурентной среды, определены задачи государственного управления антимонопольной деятельностью с учетом углубления интеграционных процессов в мировой экономике. Рассмотрена роль государственной инновационной политики и ее влияние на конкурентоспособность промышленности. Определены основные направления совершенствования институционального обеспечения государственного регулирования конкурентных отношений.

SUMMARY

The features of modern stage of development of competition environment are explored in the article, the tasks of state administration by antimonopoly activity taking into account deepening of integration processes in a world economy are certain. The role of state innovative policy and its influence on the competitiveness of industry is considered. Basic directions of perfection of the institute's providing of government control of competition relations are considered.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Делягин М.Г. Новые проблемы и возможности обеспечения конкурентоспособности в условиях глобализации // Прометей. - 2001. - Вып.4. - С. 37-56.
2. Касьянов Ю. Антимонопольное законодательство за рубежом: позитивный опыт // Международная экономика и международные отношения - 2004. - № 8. - С. 15-25.
3. Чибриков Г. ЮНКТАД о размещении международного производства и связей ТНК // Российский экономический журнал. - 2002. - № 5-6. - С.80 - 84.

4.Комплекс принципов и правил ООН в сфере конкуренции
//www.maprf.ru/ru/International

5.Радыгин А., Шмелева Н. Слияния, поглощения и реорганизационные процессы: некоторые новые тенденции // Проблемы теории и практики управления. – 2004. - № 4. – С. 56-68.

6.Костусев О. Розвиток конкурентних відносин в Україні та завдання конкурентної політики на сучасному етапі // Економіст. – 2004. - № 1. – С. 38-41.

Надійшла до редакції 03.11.2008 року

УДК 339.565 (479.22)

УГЛЕВОДОРОДНЫЙ ГРУЗИНСКИЙ ТРАНЗИТ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Лондаридзе А.С., академический доктор экономики, ассоциированный профессор

С учетом мирового и исторического развития, видимо, общая доминанта мирового развития в перспективе будет определяться императивами постиндустриализма. От этого в большей степени будет зависеть место и положение стран и регионов в системе геополитических и геоэкономических отношений. Один из вариантов геоэкономической стратегии Грузии заключается в том, что страна может принять статус полупериферийной страны, причем не претендовать на большее, таким образом извлекать выгоды и преимущества из промежуточного положения между центром и периферией.

Причем, такое развитие никоим образом не гарантирует сближения с ушедшими вперед лидерами. Догоняющим оно является из-за общей своей направленности и возможности в той или иной мере наверстать упущенное. Альтернативным же вариантом геоэкономической стратегии может быть – превращение страны в одну из развитых стран с современной высокотехнологической экономикой, которая станет центром тяготения для государств евразийского пространства. Этот путь не просто более предпочтителен, он жизненно необходим для сохранения независимости Грузии. По нашему мнению большинство геополитических конфликтов (в т.ч. Абхазия, Самачабло и т.д.) происходило и происходит ныне из-за спорных территорий, жизненного пространства. Особая ценность какой-либо территории для той или иной страны заключается в том, что через нее проходит транзит экспорта или импорта данного государства. Именно такое геополитическое значение для США и России получила Грузия после распада СССР, ибо по ее территории идут действующие и строящиеся трубопроводы, доставляющие на европейский рынок нефть и газ – основу азербайджанского и казахского экспорта. Условия существующего транзита каспийской и будущего транзита казахской нефти и газа к Черному морю вызвали трагические геополитические последствия на Кавказе, т.е. превращение данного региона в котел этнических противоречий" "К числу этих стран принадлежат ... Азербайджан, Армения и Грузия... . Потенциальными концепциями для включения в этот список являются Турция и Иран." А также, одним из важных факторов вышевысказанного интереса является то, что "новые независимые государства Кавказа – Грузия, Армения и Азербайджан – усилили возможности Турции по восстановлению

однажды утраченного влияния в этом регионе.[11, стр. 151; 115]. В этой связи необходимо отметить, что для Грузии сотрудничество с двумя крупными стратегическими партнерами страны: Соединенными Штатами Америки и Российской Федерацией "жизненно необходимо и важно. Так как "... Грузия должна стать и станет ареной не соперничества, а партнерства этих двух больших стран." Ибо, "Целью нашей внешней политики является, с одной стороны, сбалансированность интересов действующих в регионе геополитических сил (то есть она предусматривает создание таких условий, которые подталкивают эти силы не к соперничеству, а к сотрудничеству на благо народов региона ... и с другой стороны, максимальная интеграция с международными структурами, что наряду со многими благами, безусловно, укрепит государственную безопасность Грузии." [9, стр. 3]

Исходя из геоэкономических начал, теория внешнеэкономической стратегии вписывается в общую теоретическую панораму, состоящую из следующих взаимообусловленных и взаимозависимых частей: -по нашему мнению, при определении стратегии развития экономики Грузии и ее места в мировой экономике, страна не может делать ставку на грузинские природные ресурсы, так как страна обладает скудными природными ресурсами; -необходимо отметить, что поистине безальтернативной стратегией для Грузии является – грузинский транзит. Таким образом, необходимо отметить, что большие проекты южнокавказских трубопроводов, и "Великого Шелкового пути" представляют собой краеугольный камень внешнеэкономической стратегии Грузии в ближайшие годы. В связи с этим, в целях улучшения экономической ситуации в стране, необходимо в стратегическом смысле разрешить проблему по претворению в жизнь проекта системы южнокавказских трубопроводов, таких как Баку – Тбилиси – Джейхан, Шах–Дениз – Тбилиси – Эрзерум и других составляющих "Великого Шелкового пути". Реализация этих двух проектов окажет значительное влияние на рост внутреннего национального продукта. К примеру, за счет реализации проекта "Большого нефтепровода" – Баку – Тбилиси – Джейхан "рост внутреннего национального продукта в ближайшие годы будет в пределах примерно 6–7 процентов". [12, стр. 3]. Причем, необходимо отметить, что в целях "прорыва" одновременно по стратегическим направлениям экономики, при реализации вышеназванных проектов только лишь "размер только прямых инвестиций в ближайшие два–три года превысит 600 млн. лари." [13, стр. 2].

Реализация проекта газопровода Шах–Дениз – Тбилиси – Эрзерум решит проблему газификации страны. Причем 5 процентов этого огромного запаса бесплатно останется в Грузии. Остальной же объем, необходимый для газификации страны, можно будет закупать по льготной цене. С практической точки зрения это означает спасение лесных ресурсов, обязательный элемент для возрождения промышленного потенциала, а также решение социально–бытовых вопросов и т.д.; Реализация проекта "Великого Шелкового пути", т.е. транзитного потенциала страны, будет способствовать повышению конкурентоспособности маршрутов Восток–Запад, а также подключению к новым транспортным системам, проходящим через Юго–Восточную Европу, прорыву в транзитный коридор Юг–Север, сотрудничеству с Россией в этом направлении, как с одной из важнейших транзитных стран. С стратегической точки зрения, проф. В. Папава пишет: "И все же, чем может быть Грузия выгодна для Европы, и , тем самым, для всего остального мира экономически? Прежде всего, следует оценить рынок Грузии с точки зрения привлекательности. К сожалению, в общем эта оценка не будет положительной, поскольку масштабы пусть даже теоретического рынка не только Грузии, но и Южного Кавказа (из–за временно утраченных Грузией территорий...) настолько малы, что для удовлетворения существующего спроса на этом рынке вовсе не требуется вкладывать инвестиции... в Грузии или на Южном Кавказе в целом;

вполне достаточно удовлетворения этого спроса за счет импорта" [14, стр. 5]. Таким образом, если Грузия желает не отстать от основных экономических и политических "игроков" в условиях глобализации, а так же занять свою геополитическую и геоэкономическую "нишу", то ей необходимо переосмыслить модель национального развития, внести необходимые стратегические коррективы.

Стратегия развития любой национальной экономики может претендовать на эффективность, лишь, если в ней соблюдена определенная этапность и заложено стратегическое маневрирование. Переход национальной экономики Грузии к геоэкономической модели функционирования и развития оптимален, по-нашему мнению в два этапа. Первый должен сопрягаться с результатами анализа стратегической конъюнктуры, которая сказывается под влиянием системы реальных угроз и вызовов, с одной стороны, и исхода из реальных ресурсных возможностей страны, – с другой. Второй этап перехода грузинской национальной экономики к геоэкономической модели связан с формированием базовых точек прорыва и роста (в качестве таковых могли бы быть отечественные технополисы). Для ускорения перехода ко второму этапу реализации стратегии развития национальной экономики важно создать геоэкономический атлас мира. в том числе национальный геоэкономический атлас в его электронной версии. Это позволит наглядно обозначить национальные геоэкономические интересы Грузии соответствующие зоны влияния и плацдармы, её естественные геополитические устремления; поможет вывести на новый качественный уровень методологию принятия стратегических решений по поводу оперирования в мировой системе. Способность к стратегическому маневру в рамках разработанной доктрины обеспечивается учетом всей совокупности факторов развития геоэкономических процессов в мире: глобализации, регионализации, условий геоэкономического передела мира, характера угроз и вызовов, и т.п. Что касается Грузии, то стоит отметить, о такой инвестиционной привлекательности, как ставка на евразийский транспортный коридор. Грузия стремится занять ключевые позиции в регионе благодаря формированию крупнейшего евроазиатского транзитно–транспортного коридора, призванного обеспечить выход каспийских и центрально–азиатских энергосырьевых ресурсов на мировые рынки. Особое значение при этом придаётся строительству магистральных нефтепроводов и разработке собственных нефтегазовых ресурсов. Основные дивиденды, которые республика надеется получить от участия в транскавказском коридоре, не ограничиваются сотнями миллионов долларов платы за транзит. Ожидается позитивное воздействие коридора на развитие общехозяйственной инфраструктуры и ряда важнейших отраслей национальной экономики.

Что касается Грузии, то стоит отметить, о такой инвестиционной привлекательности, как ставка на евразийский транспортный коридор. Грузия стремится занять ключевые позиции в регионе благодаря формированию крупнейшего евроазиатского транзитно–транспортного коридора, призванного обеспечить выход каспийских и центрально–азиатских энергосырьевых ресурсов на мировые рынки. Особое значение при этом придаётся строительству магистральных нефтепроводов и разработке собственных нефтегазовых ресурсов. Основные дивиденды, которые республика надеется получить от участия в транскавказском коридоре, не ограничиваются сотнями миллионов долларов платы за транзит. Ожидается позитивное воздействие коридора на развитие общехозяйственной инфраструктуры и ряда важнейших отраслей национальной экономики. Не менее существенной представляется возможность укрепить геостратегические позиции страны. Ведущие государства, вложившие крупные капиталы в этом регионе, заинтересованы в сохранении стабильности в республике. Ради нормального функционирования столь

важного межконтинентального транспортного комплекса международное сообщество будет способствовать скорейшему урегулированию внутригрузинских региональных проблем. В течение первых лет независимости Грузии не пользовалась особым вниманием со стороны иностранных предпринимателей. Основной приток инвестиций в страну начался с "каспийской нефтяной лихорадки". По оценке журнала "Бизнес Сентрал Юроп", общий объём иностранных прямых капиталовложений достиг к концу 1998 г. заметной суммы в 512 млн. долл; что равно 57% общенационального объёма инвестиций (3-е место в СНГ после Азербайджана и Киргизии). [15 стр. 108]. Основные отраслевые приоритеты привлечения иностранных инвестиций, разработанные в республике, в основном совпадают с интересами ведущих зарубежных фирм. Речь идет о формировании современной инфраструктуры транскавказского транспортного коридора и, прежде всего эффективной системы трубопроводов. Нефтеэнергетический комплекс становится на ближайшее десятилетие приоритетным направлением развития грузинской экономики. Не претендуя на лавры "второго Кувейта", страна, тем не менее, получает возможность с помощью иностранного капитала выйти из кризиса. Обнаруженные нефтегазовые ресурсы в республике вполне сопоставимы с запасами трёх основных месторождений, входящих в рамки азербайджанского "контракта века". Объём зарубежных вложений, необходимый для разработки только грузинского участка черноморского шельфа, оценивается в 2 млрд. долл. Если стране удастся добиться успеха в формировании транспортной инфраструктуры для перекачки не только "ранней" нефти, но и значительной части "большой" каспийской нефти, то может быть обеспечен значительный приток иностранных инвестиций и в другие отрасли. В первую очередь в развитие собственного нефтегазового сектора и энергетики, а также в специфические национальные производства (виноделие, чай, минеральные воды). Пока попытки привлечь финансовые средства в эти традиционные сферы не приносят существенных результатов.

До недавнего времени шансы Грузии на использование трубопровода Баку – Супса для транспортировки "ранней" каспийской нефти казалась достаточно призрачными, поскольку оценки стоимости восстановления старой магистрали постоянно возрастали. Но после того, как этот путь был признан самым коротким и дешевым, "АМОК" стал вкладывать в проект значительные инвестиции (почти 400 млн. долл.). По территории Грузии проходит только половина (около 500 км) этого трубопровода, поэтому в распоряжении республики оказалась не вся сумма. Модернизацию нефтепровода осуществляла норвежско-английская фирма "Кварнер – Джон Браун". На трассе уже завершено строительство четырех нефтерезервуаров (французской фирмой "ЖТМ") и ответвления нефтепровода от Супсы к портам Пути и Батуми. В последнем уже ведется модернизация и строительство нового многоцелевого терминала для приема супертанкеров, способного обеспечить транспортировку до 14 млн. т. нефти в год (в 1998 г. – около 7 млн. т.). Введен в эксплуатацию железнодорожный паром, что будет способствовать повышению эффективности транспортных коммуникаций в черноморском регионе. Грузии удалось добиться, чтобы через её территорию шла не только "ранняя" нефть (по трубопроводу Баку–Супса, около 5 млн. т. ежегодно), но и определенная часть "большой" нефти через ветку нефтепровода Баку–Джейхан. Не столь широко известно, что реализуется еще один перспективный проект переброски казахстанской нефти через Грузию. Речь идет о сооружении нового и реконструкции существующего нефтепровода из Азербайджана (район Али Байрамлы) до грузинского порта Батуми. Согласно контракту, подписанному между Государственной нефтяной компанией Грузии и американской корпорацией "Шеврон" (при участии англо-азербайджанской фирмы "Каспиан транс"),

общий объем инвестиций должен составить 0.6 млрд. долл. (а при строительстве и подводного трубопровода через Каспий – еще 1 млрд. долл.). Казахстанская нефть уже транспортируется через грузинскую территорию по железной дороге: в 1998 г. – 1.5–2 млн. т. в последующие годы – до 3–4 млн. т. Состояние железнодорожной инфраструктуры в Грузии (на её модернизацию был предоставлен кредит ЕБРР в сумме 26 млн. экю) позволит, по оценке руководства "Шеврон", использовать её для перевозки сжиженного газа.

Грузия постепенно превращается в важную транзитную трассу для выхода каспийской и центральноазиатской продукции на мировые рынки. Страна получает новую возможность привлечь иностранные инвестиции для формирования инфраструктуры и создания новых производств. Например, японская фирма "Иточу" намерена вложить около 300 млн. долл. в строительство нефтеперерабатывающего завода в Супсе. Начало "нефтяной лихорадке" в республике было положено специальным радиообращением президента Э. А. Шеварднадзе. В нем он сообщил, что в Кахетинском районе найдено "фантастически богатое месторождение нефти". Американская компания "Фронтис ресорсиз", которая уже в течение нескольких лет ведет поисковые работы, действительно обнаружила в Кахетии крупные запасы (300 млн. т.) нефти. Согласно сообщению компании "Грузнефть", к общенациональным энергетическим ресурсам, которые в 1998 г. оценивались в 580–600 млн. т. нефти и 98–10 млрд. м³ газа, следует прибавить ещё 200 млн. т. нефти, обнаруженных на черноморском шельфе в районе Поты и Батуми. [9, стр. 106–108]. К поискам и разработкам грузинских нефтегазовых ресурсов проявляли интерес в основном небольшие иностранные компании: английская "Джей кей ойл энд гэс", американская "Фронтис", группа турецких компаний (инвестиции около 45 млн. долл.) и др. Среди них и известная шотландская фирма "Рамко", которая проводила в начале 90-х годов геологоразведочное обследование азербайджанского месторождения Азери. На этой основе и возник знаменитый проект "большой" каспийской нефти. Фирма получила в нем лишь небольшой пакет акций (2.75% рыночной стоимостью в 240 млн. долл.), но привела в консорциум крупнейшие нефтяные концерны. А сама фирма "Рамко" продолжает поиск нефти в других странах СНГ, надеясь в случае удачи создать новый консорциум. Среди крупных нефтяных компаний наибольшую активность проявляют американская "Арко", российская "ЛУКойл", а также японские "Марубени" и "Иточу". Особенно активизировались они в середине 1998 г., когда были объявлены тендеры на разведку и освоение черноморского шельфа. "Нефтяная лихорадка", вероятно, как и в соседнем Азербайджане, усилит привлекательность республики для иностранных предпринимателей. Разработка здесь нефтегазовых ресурсов действительно обладает рядом преимуществ: удобный транспортный выход к Черному морю, возможность использовать уже имеющуюся транспортную инфраструктуру "западного пути" каспийской нефти и пр. Грузия надеется с помощью иностранного капитала обеспечить в ближайшее время нефтедобычу в 20–30 млн. в год (сейчас добывают лишь 0.1 млн. т., а за последние полвека извлечено из недр 26 млн. т. нефти и 0.3 млрд. куб. м. газа). Поскольку годовые внутренние потребности в энергетических ресурсах составляют около 3–5 млн. т. в нефтяном эквиваленте, то республика может превратиться в заметного нефтеэкспортера. С надеждами на скорейшее получение "нефтедолларов" увязываются попытки выхода на устойчивый экономический рост. Вместе с тем низкий уровень цен на нефть на мировом рынке вносит свои коррективы. В феврале 1999 г. "Арко" объявила, что создание совместного общества для крупномасштабной разработки грузинских нефтегазовых ресурсов временно откладывается в связи с необходимостью уточнения основных тенденций развития этого сектора мирового рынка.

Необходимо отметить, что существуют определенные геоэкономические интересы государств–участников СНГ на постсоветском пространстве (см.таблицу–схему№ 1). Учет приоритетных направлений геоэкономических интересов между странами СНГ, с позиции геоэкономической стратегии, на постсоветском пространстве определяются на основе ряда факторов: 1.национальных интересов и ресурсных возможностей в производственной и торгово–экономической деятельности между странами СНГ;2.на основании определения приоритетных сфер привлечения капитала из стран СНГ;

3.с учетом определения приоритетных объектов и производств в странах СНГ.

Таблица–схема 1

Экономические интересы государств–участников СНГ на постсоветском пространстве и приоритетные инвестиционные проекты

Цели и приоритеты интеграционного сотрудничества	Национальные интересы и ресурсные возможности в производственной и торгово–экономической деятельности				Приоритетные сферы привлечения капитала			Приоритетные объекты и производства		
	Развитие специализации и кооперирования	Таможенный союз, Зона свободной торговли	Платежный союз	Льготное налогообложение, договорные цены, регулируемые цены на ресурсы	Разработка совместных проектов и программ	Развитие фондового рынка, приватизация и акционирование	Развитие новых форм кредитования, лизинга, господдержки, госгарантий	Социально–ориентированные научно–технологические проекты и программы, ФПГ, транснациональные компании, СП, СЭЗ, приграничное сотрудничество	Информационная база	Нормативно–правовая база
Формы и механизмы интеграции Государства										

1	2	3	4
Азербайджанская республика	добыча, переработка и транспортировка нефти, газа и нефтепродуктов, бетоны, глины, выпуск сульфанола, производство синтетического каучука и других минеральных продуктов, удобрения, нефтепромышленного оборудования, стальных труб, моющих средств, шин, хлопкового волокна, табака ферментированного, рыболовство, производство цитрусовых, чая, вин, плодоовощной и табачной продукции. Заинтересована в восстановлении сообщения по всей территории (включая железнодорожный и морской транспорт), строительстве метро, новых нефтепродуктопроводов (по российскому и грузино–турецкому вариантам), сотрудничестве в газовой промышленности, техническом обновлении баз промышленности строительных материалов, производственного потенциала пищевой и сельскохозяйственной перерабатывающей промышленности, проведения экологических мероприятий	Добыча и транспортировка каспийской нефти, бетоны, глины, совместная эксплуатация шельфовых месторождений, выпуск нефтепромышленного оборудования, стальных труб, поставки глинозема, развитие сырьевой базы для выпуска синтетических моющих средств, совместная разработка и внедрение новых технологий и модернизация оборудования предприятий и промышленности строительных материалов.	Предприятия по производству нефтепромышленного оборудования, госкомпания "Азерхимия", АПК, легкой промышленности, глинозема и др.

	по восстановлению Каспия, импорте проката черных металлов, стройматериалов, некоторых видов продовольствия		
Республика Армения	Производство медных и молибденовых концентратов, добыча золота, производство хлоропренового каучука. Заинтересована в воссоединении энергетических систем Северного Кавказа и Закавказья, восстановлении сообщения по всей территории, импорте энергоресурсов, строительных материалов, оборудования, продовольствия	Переработка редких металлов и руд (медно–молибденовые руды, золото, селен, теллур), строительство предприятий по переработке концентратов цветных металлов (медь, молибден, рений, золото, серебро и др.), производство меламина, карбамида на Ванадзорском химзаводе "Рубин", восстановление железнодорожного сообщения на участке Веселое–Ингири, энергетика, транспорт	АО "Поливинилацетат", ФПП в области радиоэлектроники, Зангезурский медно–молибденовый комбинат, АОЗТ "Наирит", Капанский и Алавердинский медеплавильные заводы, Вананзорский завод химволокна. "Армэлектромаш", "Луйс", "Арменмотор", "Ереван–кабель", предприятия текстильной промышленности
Республика Беларусь	Переработка нефти, производство стали, проката черных металлов, выпуск грузовых автомобилей, сельхозмашин, продукции станкостроения, радиоэлектроники, электро–технических и оптико–механических изделий, тракторов, шин, продукции химии и нефтехимии, удобрении, стройматериалов, льноволокна, текстиля, картофеля, мяса, молока и другого продовольствия. Заинтересована в техническом обновлении производственного потенциала, развитии системы магистральных нефте– и газопроводов, транзите нефти и газа, создании и модернизации транспортных коммуникаций, импорте энергоресурсов и некоторых видов оборудования	Объединенные транспортные системы (коридор: Москва–Минск–Варшава–Берлин) и энергетические системы (газопровод: Ямал–западная Европа), химическая и нефтехимическая промышленность, легкая промышленность, электроника и др.	ФПП "Формаш", "Интеграл", "Планар", "Вымпел", "Большегрузные автомобили", Минский тракторный завод, ПО "Химволокно", (диметилтерсфталат), ПО "полимер" (суперконцентрат и нитроновый жгутик), совместная ассоциация производителей металлокорда, СП по производству этилена и этиленгликоля и др.
Грузия	Добыча марганцевой руды, производство электроферросплавов, медного концентрата, выпуск продукции тяжелого машиностроения, производство citrusовых, чая, вин, безалкогольных напитков. Заинтересована в воссоединении энергетических сетей Северного Кавказа и Закавказья, поставках через Грузию российской электроэнергии в Турцию, строительстве нового транзитного нефтепродуктопровода из Азербайджанской Республики по грузино–турецкому варианту, восстановлении железнодорожного сообщения по всей территории республики, строительстве новых транспортных путей, импорте энергоресурсов, стройматериалов, оборудования, некоторых видов продовольствия	ЕЭС России и Грузэнерго, производство ферросплавов, электровозов, троллейбусов, строительство путей сообщения (коридор: Европа–Кавказ–Азия), включая создание инфраструктуры портов поти и Батуми, нефте– и газопроводы, легкая и пищевая промышленность, минеральные воды, туризм, работы на железнодорожном участке Веселое–Самтредия, Ниноцминдское месторождение нефти	АО "Грузэнерго", Руставский металлургический комбинат, Маднеульский завод по переработке молибденовых руд, зестаульский завод ферросплавов, Тбилисский электровозостроительный завод, предложения по созданию Тбилисского российско–грузинского сборочного предприятия пассажирских троллейбусов, восстановление железнодорожного участка Веселое–Самтредия, развитие и использование курортных зон
Республика Казахстан	Добыча нефти, газа, черных, цветных, и редких металлов, урана, фосфора, бокситов и угля. производство топлива, проката черных и цветных металлов, продуктов химии и нефтехимии, удобрений, стройматериалов, продукции сельского хозяйства, легкой и пищевой промышленности.	Разработка месторождений нефти и газа, переработка их в нефтепродукты, строительство транспортных коммуникаций, нефтепродуктов, автодорог, электросетей и реконструкция электростанций,	Донской горно–обогаительный комбинат (хром), Ермаковский завод ферросплавов, Соколовско–Сарбайский обогатительный комбинат (железная руда), Усть–Каменогорские ти-

	Имеет значительный потенциал и заинтересованна в увеличении добычи и транспортировки на экспорт минерального сырья, восстановлении и расширении выпуска тракторов и другой сельскохозяйственной техники, конверсии машиностроительных предприятия ВПК, создании производства транспортных средств, расширении путей сообщений и энергосетей, крупномасштабном проведении экологических мероприятия. Имеет потребность в импорте высоких технологий, эффективного и ресурсосберегающего оборудования и качественных товаров народного потребления	восстановление агропромышленного комплекса, переработка сельскохозяйственной продукции, развитие легкой и пищевой промышленности, туризм	тано–магниевого и свинцово–цинковый комбинаты, Иртышский металлургический комбинат (редкие и редкоземельные металлы), Кайрактинский вольфрам–никелевый комбинат, Балхашский горно–металлургический комбинат (медь рафинированная), АО "Кустанайский дизельный завод", СП "Искер–Газ", космодром "Байконур" и др.
Кыргыз–ская Республика	Запасы золота мирового уровня, добыча сурьмы и ртути, выпуск кузнечно–прессового оборудования, металлорежущих станков, электродвигателей, насосов, производство хлопка, табака, шерсти, пряжи. Заинтересована в освоении Джеруйского, Кумторского и др. золоторудных месторождений, строительстве предприятий химико–металлургической промышленности, строительстве ГЭС, импорте топлива, импорте и экспорте стройматериалов, оборудования, экспорте электроэнергии и товаров легкой промышленности (ткани всех видов, ковры и трикотаж)	Сооружение каскада Камбаретинских ГЭС на р. Нарын, освоение Джеруйского золото–рудного месторождения, месторождении редких и редкоземельных металлов, создание СП по выпуску монокристаллического кремния, телекоммуникации, программа "Конверсия", АОТНК "Дастан", (производство самолетов), транспорт, сельхозпереработка	Предприятия горно–металлургической отрасли и отдельные предприятия машиностроения
Республика Молдова	Производство продукции пищевой промышленности (винодельческая, консервная, сахарная, табачная, масложировая, а также овощи и фрукты); промышленность строительных материалов, производство на базе гипса, цемент, стеновые, вяжущие и теплоизоляционные материалы, изделия из керамики, легкая промышленность (кожевенная, обувная, меховая, ковровая); фармацевтическая и парфюмерно–косметическая промышленность. Заинтересована в транзите газа в Болгарию и Румынию, импорте энергоресурсов, стройматериалов, оборудования, совместной эксплуатации Дунайских речных портов, а также техническом оснащении и обновлении производственного потенциала основных отраслей: машиностроения, легкой, пищевой, стройматериалов	Создание СП в отраслях агропромышленного комплекса и пищевой промышленности, машиностроения, легкой и мебельной промышленности, совместное акционирование предприятия	Предложения по созданию СП в АПК и пищевой промышленности, ФПП в электронике и радиотехнике (машины для литья, эмальпровод, отдельные виды насосов, полуприцепы–рефрижераторы) и др.
Российская Федерация	В мировых масштабах–добыча газа, нефти, угля, леса, черных, цветных и редкоземельных металлов, золота и алмазов, выработка и передача электроэнергии. Производство топлива, стали, проката черных металлов, труб, удобрений, продукции химии и нефтехимии, тяжелого, среднего и точного машиностроения (в том числе космического назначения, судостроения, самолетостроения, автомобилестроения), стройматериалов, лесоматериалов, целлюлозы, бумаги, легкой и	Разведка и освоение нефтегазовых месторождений, создание СП и транснациональных финансово–промышленных групп в области производства цветных металлов и стратегических видов минерально–сырьевых ресурсов, сотрудничество в области нефтепереработки, химии и нефтехимии, машиностроения, легкой и текстильной промышленно–	Освоение газового месторождения на полуострове Ямал, сотрудничество с Республикой Армения, Республикой Казахстан и Украиной в области производства цветных металлов и минерально–сырьевых ресурсов, сотрудничество с Азербайджанской Республикой, Республикой Армения, Республикой

	<p>пищевой промышленности, мехов, зерна, мяса и мясопродуктов, картофеля. Масштабные и разветвленные транспортные системы всех видов транспорта (включая трубопроводный), современные средства связи, наличие большого потенциала квалифицированных трудовых кадров. Обладает значительным научным, научно-техническим и педагогическим потенциалом, Является крупным экспортером и кредитором, Заинтересована в техническом обновлении и восстановлении имеющегося производственного потенциала, поддержании и расширении экспортного потенциала, более полном использовании кадров, расширении и новом строительстве магистральных газопроводов (в том числе и по транспортировке нефти и газа из стран Средней Азии, Республики Казахстан и Азербайджанской Республики), энергосетей, расширении путей сообщения, крупномасштабном проведении экологических мероприятий. Заинтересована в импорте автобусов, грузовых и легковых автомобилей, грузовых магистральных вагонов, тракторов, бульдозеров оборудования, хлопка, шерсти, шелка, тканей, швейных и трикотажных изделий, мяса и мясопродуктов, рыбы, сахара, картофеля, овощей, фруктов и других продуктов питания, а также в рациональном использовании имеющихся природно-географических ресурсов, водных систем, включая Каспий, транспортно-коммуникационных энергетических систем, научно-технического потенциала</p>	<p>сти, АПК, использование Каспия, обмен научной-технической информацией, новые прогрессивные технологии во всех секторах народного хозяйства, науки и культуры, обновление основных фондов, структурная перестройка народного хозяйства</p>	<p>Беларусь, Республикой Казахстан и Украиной в области химии и нефтехимии, многостороннее сотрудничество в области машиностроения и обмена научно-технической информацией, сотрудничество с Республикой Беларусь, Республикой Казахстан, государствами Средней Азии и Украиной в области легкой и текстильной промышленности, сотрудничество с Республикой Беларусь, Грузией, Республикой Молдова и Украиной в области АПК и т.п.</p>
<p>Республика Таджикистан</p>	<p>Производство алюминия, цветных и редкоземельных металлов, продукции оборонной промышленности, хлопка-волокна, табака, коконов, плодоовощной продукции, цитрусовых, виноматериалов, лекарственных трав, сырья для парфюмерно-косметической промышленности. Заинтересована в развитии горнодобывающей и нефтегазодобывающей промышленности, глубокой переработке хлопка-волокна, производстве медицинских препаратов и инструментария, строительстве ГЭС, дорог, туристических и оздоровительных комплексов, импорте энергоресурсов, стройматериалов, зерна и других видов продовольствия</p>	<p>Создание ФПГ и СП в горно-металлургической промышленности и цветной металлургии, строительство Рогунской ГЭС, освоение нефтегазовых месторождений и энергоресурсов, освоение месторождения Ходжа-Сартез, строительство ртутного завода на Анзобском ГОКе, предприятий по добыче золота, драгоценных и полудрагоценных камней, производство минудобрений, строительство железных дорог Курган-Тюбе-Куляб, Самарканд-Пенджикент, автомобильной дороги Куляб-Калай-Хумб, строительство туристско-оздоровительных комплексов</p>	<p>ПО "Восточный комбинат редких металлов" (титано-оксидные и ванадиевые катализаторы), предприятия по добыче и переработке золото- и серебро-содержащих руд, Исфаринский гидрометаллургический (барии, соли стронция, висмута) и химические заводы, ПО "Заря Востока", Вахшский азотно-туковый завод, завод "Гидроагрегат", Анзобский ГОБ (ртутный завод), Алюминевый завод в г. Турсунзаде, рогунская ГЭС, участие в ФПГ "Гранит", "Аерофин", ФПГ по переработке урана, создание СП по консервной промышленности</p>
<p>Туркме-</p>	<p>Запасы нефти и газа в мировых масшта-</p>	<p>Создание СП по поиску, раз-</p>	<p>АО (ТРАО) "Туркменрос-</p>

нистан	бах. Производство нефтяного кокса, хлопка–волокна, шерсти, растительного масла и овощей. Заинтересован в разработке крупномасштабных проектов по разведке, добыче и транспортировке нефтегазовых ресурсов (включая разведку и добычу природного газа на востоке Туркменистана) с учетом разработки углеводородных месторождений и освоения шельфа Каспия, перекачке туркменского газа в Европу по российским трубопроводам, увеличении мощностей по переработке хлопка, развитии стратегических транспортных коммуникаций, в том числе железнодорожных (коридор "Север–Юг") и автомобильных (сообщение между портами Астрахань и Туркменбаши), импорте продукции черной и цветной металлургии, проката черных металлов, стройматериалов, машино–строительной продукции, зерна, сахара, животного масла	ведке, добыче, транспортировке, переработке и реализации нефти и природного газа, строительство и эксплуатация железнодорожных линий Теджен–Сарахс и Газанджиг–Гызылетрек, создание СП по переработке хлопка	газ" (работы в области экспорта природного газа), завод по производству сжиженного газа пропан–бутана, построенный в г. Туркменбаши (бывший Красноводск)
Республика Узбекистан	Запасы золота, нефти, газа, цветных и редкоземельных металлов в мировых масштабах, добыча нефти, газа, черных и цветных металлов, производство стали, минеральных продуктов, химической продукции, удобрений, машиностроительных изделий, хлопкового волокна, шелка, тканей, текстиля, масла, овощей, фруктов. Заинтересована в разработке крупномасштабных проектов по разведке, добыче и транспортировке нефтегазовых ресурсов, развитии добычи нефти и газа, создании широкой системы международных газо– и нефтепродуктопроводов для расширения экспортных возможностей Республики. Заинтересована в импорте некоторых видов топлива, проката черных металлов, труб, автомобилей, комбайнов, тракторов, стройматериалов, оборудования, некоторых продуктов питания	Создание СП по поиску, разведке, добыче, транспортировке, переработке и реализации нефти и природного газа, золота, создание СП по переработке хлопка, сельхоз–продукции, строительство и эксплуатация энергокомплексов	
Украина	Добыча угля, марганцевых руд, нефти и газа, производство черных и цветных металлов, электроэнергии, стали, ферросплавов, циркониевого концентрата, глинозема, проката черных металлов, труб, химической продукции, продукции тяжелого, среднего и точного машиностроения (в том числе космического назначения, судостроения, вагоностроения, кузнечно–прессовых машин, горно–шахтного оборудования, электродвигателей, грузовых и легковых автомобилей), стройматериалов, шин, продукции легкой и пищевой промышленности, зерна, сахара, мяса и мясopодуктов, масла растительного, овощей, фруктов, вина, минеральных вод, Масштабные и разветвленные транспортные	Создание СП и транснациональных финансово–промышленных групп в области добычи и производства черных и цветных металлов, сотрудничество в области нефтепереработки, химии и нефтехимии, машиностроения, легкой и текстильной промышленности, АПК, обмен научно–технической информацией, конверсия оборонной промышленности, межгосударственная корпорация по производству металлургического оборудования "Трансмет"; Транснациональная	Марганецкий и Орджоникид–зевский горнообогатительные комбинаты (марганцевые ферросплавы), Николаевский завод ферросплавов (марганцевые ферросплавы), Николаевский алюминиевый завод (глинозем), Верхнеднепровский и Иршинский горнообогатительные комбинаты (концентрат циркониевый и сырье для производства титана), Мариупольский металлургический комбинат (высокопрочные корпусные и бро-

<p>системы всех видов транспорта (включая трубопроводный), современные средства связи, наличие большого потенциала квалифицированных трудовых ресурсов. Обладает значительным научным и научно-техническим потенциалом. Заинтересована в техническом обновлении и востановлении имеющегося производственного потенциала, поддержании и расширении экспортного потенциала, более полном использовании кадров, развитии системы магистральных транзитных газо- и нефтепродуктопроводов, развитии транспортных коммуникаций, крупномасштабном проведении экологических мероприятий (в том числе связанных с Чернобыльской катастрофой). Заинтересована в импорте нефти и нефтепродуктов, газа, некоторых других видов топлива, алюминия, меди, никеля, удобрений, некоторых стройматериалов, проката чурных металлов, автомобилей, оборудования, хлопка, шерсти, шелка, тканей, швейных и трикотажных изделий</p>	<p>корпорация по транспортному машиностроению "Трансмаш", Межгосударственная корпорация по производству средств для железнодорожного транспорта, Межгосударственная корпорация по производству средств для космонавтики, "Укртрансгаз", судостроение, самолетостроение, кремниевые технологии, энергомашиностроение</p>	<p>новые стали), Лисичанский нефтеперерабаты-вающий завод (полиэтилен, полипропилен, бензол), Калушское АО "Хлорвинил" (азросил, винилхлорид, пропилен и др.), Черниговское ПО "Химвол-окно" (капроновый и амидный корд), Крымское ПО "Титан", Ровенское ПО "Азот", СП по переработке растительного масла и сахара, Ново- и старо-крататорские машинозаводы; ПО "Луган-сктепловоз", Крюковский вагон-завод, АО "Азов", НПО "Электрон-маш", НИИ "Квант", "Радио-приборный завод", ПО "ЮМЗ", Украинское национальное космическое агентство и др.</p>
--	---	--

Источник: (16),

Исходя из вышесказанного и с учетом существующих геоэкономических интересов стран СНГ на постсоветском пространстве, по нашему мнению, основные стратегические цели геоэкономической и внешнеполитической доктрины Грузии должны заключаться в следующем: -именно "Большой нефтепровод", является тем краеугольным камнем, который смог бы потенциально-стратегических инвесторов заинтересовать Грузией.

Учитывая данные аналитического характера, представленные в таблице-схеме № 2, т.е. геоэкономические интересы стран СНГ на постсоветском пространстве, Грузия должна в максимальной степени установить со всеми странами СНГ тесные внешнеэкономические связи с учетом ряда факторов: -национальных интересов и ресурсных возможностей в производственной и торгово-экономической деятельности со странами СНГ; -определить в стратегической перспективе приоритетные сферы привлечения капитала из стран СНГ; -Определить цели в стратегической перспективе на приоритетные объекты и производства в странах СНГ. Если попытаться выделить новое в развитии внешнеэкономических связей Грузии с внешним миром в последнее десятилетие XX века, нужно указать на ряд процессов: смены действующих здесь хозяйственных механизмов, резкие сдвиги в географии торговли, а также некоторые изменения в ее товарной структуре, которая включает в себе потенциал изменений самого типа международной специализации страны, а также возможности ее конкурентоспособности на мировых рынках. Все вышесказанное приводит к выводу, что в стратегическом плане Грузия, при всей слабости ее конкурентных позиций на мировом рынке, обречена на развитие внешнеэкономических связей одновременно как с развитыми странами дальнего зарубежья, так и с развивающимися странами как дальнего, так и ближнего зарубежья.

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено дослідженню перспектив співробітництва в сфері перерозподілу первинних енергоресурсів у Євроазіатському просторі з метою визначення геостратегічних завдань країн-учасниць ОЧЕС.

SUMMARY

The article is devoted to research of collaboration prospects in sphere of primary power resources sharing in Euroasian economic space with the purpose of geostrategic problems definition in the countries-participants BSEC.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Амирэджиби Чабуа. Дата Туташхиа. Пер. с груз. автора. Тбилиси. Мерани. 1982г. 736стр.
2. Киссинджер Г. Дипломатия. Пер. с англ. В.В. Львова. М. Ладомир, 1997г. стр. 848.
3. Вандам (Едрихин) А.Е. Геополитика и геостратегия. Сост., вступ. ст. коммент. И. Образцова. М. Кучково поле. 2002г. стр. 272
4. Кекелиа Д.И. Территория и границы Грузии. Тбилиси. «Интеллекти» 2006г. стр. 117. На груз. языке.
5. Ингорква Павле. Ограницах территории Грузии. На груз. языке. Тбилиси 1990г. «Саранги» стр. 54
6. Журн. "Международная жизнь" №5 2003г. М.
7. Waters M. Globalization. L-N-2., 1995P.3
8. Маркс Кэнгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т4. стр. 427-428
9. Ежегодное обращение Президента Грузии Эдуарда Шеварднадзе к Парламенту и народу о внутреннем и внешнем положении страны. "Свободная Грузия" от 12 октября 2002 г.
10. Перельгин Ю.А. Ресурсные аспекты мировой энергетической политики. Геоэкономический атлас мировой энергетики. Санкт-Петербург, 2003-2004гг. Интернет-ресурс.
11. Бжезинский З. Великая шахматная доска. М. "Международные отношения". 1998 г
12. Грузия на правильном пути, идет правильным путем, курс правильный, лишь темпы недостаточны, мы можем сделать значительно больше. Итоговая речь Президента Грузии на расширенном заседании Правительства 15 февраля 2003 года. "Свободная Грузия" от 18 февраля 2003 года.
13. "Свободная Грузия" от 18 февраля 2003 года, № 37, стр. 2.
14. Папава В. О международной экономической функции Грузии. "Свободная Грузия" от 2 ноября 2001 года.
15. Юданов Ю. Закавказье: оценки инвестиционной привлекательности. "Ме и МО", 1999 г., № 11, стр. 101-112.
16. Экономические интересы государств-участников СНГ на постсоветском пространстве и приоритетные инвестиционные проекты. СНГ. Межгосуд. Эконом. Комитет экономического союза. Информационный бюллетень, № 3, 1997 г., стр. 64-79.
17. К. Маркс и Ф. Энгельс. Сочинения. Т XXI .
18. Сталин И. В. Соч. Т. 11
19. Страны мира. Информационно-аналитический справочник ЦРУ. Екатеринбург. У-Фактория 2001 год 672стр.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

GUAM - PERSPEKTYWY EUROPEJSKIEJ INTEGRACJI GOSPODARCZEJ

Dudek Mieczysław, Prof. dr hab. Zakład Makroekonomii i Finansów, Uniwersytet Zielonogórski, Zielona Góra (Poland)

Mazurkiewicz Piotr, Mgr inż., Telefonía DIALOG S.A., Wrocław (Poland)

Na lipcowym (2008) szczycie Unii Europejskiej przywódcy państw członkowskich przyjęli program Partnerstwa Wschodniego dla Ukrainy na wzór tego, który łączy już Unię Europejską z Norwegią i Szwajcarią.

Program partnerstwa obejmuje nie tylko Ukrainę, ale i pozostałe kraje tworzące aktualnie razem z Ukrainą organizację GUAM: Gruzję, Azerbejdżan i Mołdawię. Na forum międzynarodowym próbuje stworzyć się polityczne przekonanie o tym, że wszystkie te kraje mogłyby w przyszłości wstąpić do Unii Europejskiej. W tym przypadku sytuacja ich uległaby zmianie w porównaniu z sytuacją Szwajcarii i Norwegii, które do ścisłej integracji z Unią Europejską nie aspirują.

Celem artykułu jest analiza ekonomicznych przesłanek integracji krajów bloku GUAM z Unią Europejską.

Struktura opracowania jest następująca: część druga w sposób skondensowany przedstawia teorię europejskiej integracji, w części trzeciej definiuje się funkcjonowanie takich organizacji gospodarczych jak EFTA, CEFTA i GUAM.. Część czwarta to perspektywy dalszego rozwoju i rozszerzenia Unii Europejskiej. Artykuł kończą konkluzje i wnioski.

Procesy integracyjne we współczesnym świecie są powszechne. O ile sama globalizacja jest ogólnym wyrazem postępującej finansowej i ekonomicznej integracji gospodarek, to procesy regionalnej integracji są o wiele bardziej wyraziste i bardziej powszechne. Ponadto, jeżeli dzisiaj mówimy o integracji to przede wszystkim w terminologii integracji ekonomicznej jako fundamentu, na którym następuje integracja na płaszczyźnie społecznej, politycznej etc. (w świecie istnieje ponad dwieście różnego rodzaju handlowo-ekonomicznych porozumień integracyjnych).

Nawet, jeśli inicjowana jest ona z pobudek i celów politycznych (jak w przypadku Wspólnot Europejskich) to jak widzimy rozwija się ona jak na razie głównie na płaszczyźnie ekonomicznej, a przynajmniej tam rozwija się w sposób najbardziej efektywny. Jest również tak, że jeśli integracja dokonuje się początkowo na bazie politycznej to i tak często dla dalszego rozwoju i wzmocnienia potrzebuje rozwinięcia i pogłębienia ekonomicznej współpracy.

Różne są cele, kryteria podziału, mechanizmy funkcjonowania, formy występowania i korzyści z integracji.

W klasycznym już w Polsce artykule Kameckiego (1967) zawierającym przegląd pojęć i poglądów na integrację ekonomiczną, wyszczególnia się kilkanaście rodzajów integracji wynikających z uwzględniania różnorodnych parametrów wykorzystywanych przy ich wyodrębnieniu, odpowiadającym z grubsza różnym formom integracji występujących w rzeczywistości..

W ujęciu systematycznym procesy ekonomicznej integracji możemy najogólniej podzielić na te, które są związane z preferencyjnymi porozumieniami handlowymi (PTA Preferential Trade Agreements) i na te, które dotyczą regionalnych porozumień handlowych (RTA Regional Trade Agreements). Kryteria podziału są tutaj różne: jedne dotyczą obszaru,

przestrzeni (RTA) drugie mechanizmu funkcjonowania (PTA), tak, że wyodrębnione w ten sposób organizacje mogą zachodzić na siebie.

RTA będzie zawsze jakąś formą preferencyjnego porozumienia handlowego (PTA). To ostatnie nie zawsze musi dotyczyć jakiegoś regionu. Np. porozumienie oparte na preferencyjnej bazie między Unią Europejską i Federacją Rosyjską (Partnership and Cooperation Agreements PCA) dotyczy państw w tym samym regionie, ale to samo porozumienie z krajami ACP¹ nie będzie porozumieniem o charakterze regionalnym.

W ujęciu polityczno instytucjonalnym mówimy o integracji międzynarodowej i ponadnarodowej (intergovernmental) (Baldwin, 2004).

Pierwsza to integracja typu wolnorynkowego, oparta o wolny rynek i wolną konkurencję o charakterze „smith'owskim” z minimalizacją roli i zadań władzy państwowej w której procesy integracyjne przebiegają na poziomie podmiotów gospodarczych – państwo zapewnia ochronę prawną (chroni konkurencję, tworzy prawo i wymaga przestrzegania „świętości umowy” w sferze gospodarczej). Integracja ta ma ważne antecedeny na poziomie integracji „Golden Age” (Deardorff and Stern, 2002). Druga jest integracją międzypaństwową (międrządową) instytucjonalną z ogólnie prowadzoną polityką gospodarczą w zakresie polityki ceł, polityki handlowej i polityki makroekonomicznej. Ten typ integracji jest powszechnie utożsamiany z integracją we współczesnym rozumieniu tego słowa i z integracją, jaką tu opisujemy opartą na z góry przyjętych, preferencyjnych mechanizmach funkcjonowania.

Integracja ta jest trudna do zweryfikowania w terminologii długoterminowego wzrostu a zatem i długoterminowych korzyści z jej utrzymywania m.in. z uwagi na brak historycznych porównań. Przypuszcza się, iż takie korzyści (wzrostowe) dałaby pełna integracja w jeden organizm państwowy z pełną integracją rynku pracy, kapitału i jednolitego dostępu do technologii (a zatem tego samego współczynnika K/L). Oznacza to np. odnośnie rynku kapitału, że - przy stałych dochodach względem skali – praca efektywna² i jej produktywność jest funkcją kapitału na jednostkę pracy ($y=f(k)$) i jest jednakowa w całej zintegrowanej gospodarce. Wymierne korzyści pojawiają się wraz ze wzrostem kapitału na jednostkę efektywnej pracy a nie zależą od wielkości i „siły” gospodarki danego (określonego) państwa członkowskiego. W przeciwnym wypadku swoboda przepływu kapitałów rozkłada się na dwie kategorie beneficjentów korzystających: z efektywności alokacji i z dywersyfikacji przepływów kapitałowych między krajami. W tej integracji łatwiejsze do zidentyfikowania są efekty wynikające z boomu inwestycyjnego związanego z jej poszerzeniem a więc w terminologii korzyści krótkookresowych z akcentem na wyrównywanie poziomów rozwoju gospodarczego i poziomów życia.

GUAM jest ugrupowaniem, które stowarzysza kraje wewnątrz krajów strefy CIS (Commonwealth of Independent States – organizacja zrzeszająca kraje byłego ZSRR w celu utworzenia Wspólnoty Ekonomicznej). Powstał w 1997 roku i w skład jego weszły cztery kraje: Ukraina, Gruzja, Azerbejdżan i Mołdawia³.

Głównym celem stowarzyszenia jest rozwijanie współpracy gospodarczej, niemniej kraje zwracają uwagę na współpracę zarówno w dziedzinie polityki zagranicznej jak i wewnętrznej.

W zakresie transportu i energetyki ugrupowanie zaangażowane jest w budowanie trans kaukaskiego przesylu ropy naftowej z Azerbejdżanu poprzez Morze Czarne do Ukrainy a stąd dalej rurociągiem Odessa – Brody do Centralnej i Zachodniej Europy. Projekt jest

¹ ACP – (African Coribbean and Pacific Countries) Abrewiatura oznaczająca postkolonialne kraje Afryki, Karaibów i regionu Pacyfiku.

² Szerzej zob. w dowolnym, standardowym podręczniku do ekonomii: model wzrostu Harrod'a lub *An Eassy on Dynamic Theory*, in: „Economic Journal” No 49, March 1939.

³ Przez pewien czas, od roku 1999 do 2005 w skład organizacji wchodził również Uzbekistan.

konkurencyjny wobec rosyjskiej sieci przesyłu ropy do tych regionów. Z ekonomicznego punktu widzenia jednym z ważniejszych celów GUAM-u jest utworzenie strefy wolnego handlu (FTA) między krajami członkowskimi. Diapazon współdziałania w strefie został sformułowany szeroko: od współpracy w dziedzinie przemysłowej poprzez politykę rolną, transportową, finansowo-inwestycyjną aż po sferę socjalną.

W 2006 roku potwierdzono jeszcze raz wolę ściślejszej ekonomicznej integracji i podczas konferencji w Kijowie zmieniono nazwę organizacji na ODREK-GUAM - organizację, której celem jest stanie się podmiotem prawa międzynarodowego. Tym samym organizacja zaczęła przybierać charakter konkurencyjnej organizacji w stosunku do CIS (WNP) a niektóre z państw- członków zapowiedziały wystąpienie z tego ostatniego ugrupowania.

Z jednej strony GUAM jest członkiem ugrupowania CIS (nie jako GUAM lecz jako poszczególni jego członkowie), z drugiej kraje członkowskie nie kryją zamiarów późniejszego wejścia do Unii Europejskiej. Jednocześnie Ukraina chciałaby rozbudowy i umocnienia tej organizacji, co z kolei będzie osłabiało wolę dążenia do integracji z Unią Europejską. Celem CIS było i jest również doprowadzenie do unii celnej i tym sposobem do wzmocnienia wspólnej przestrzeni gospodarczej oraz zwiększenia integracji z gospodarką światową. Nie są te cele spójne ze sobą na tyle, że można rzec, iż są ze sobą w dużej mierze sprzeczne. Tym bardziej, że CIS (WNP) z założenia ma mieć znaczenie nie tylko gospodarcze, ale i polityczne. Ale taki też charakter przyjął GUAM po 2006 roku.

Specyficzną cechą ugrupowań takich jak GUAM jest to, że powstają one w ramach integracyjnych ugrupowań (w tym przypadku w ramach ekonomicznego ugrupowania CIS) i stają się jednocześnie uczestnikami dwóch procesów integracyjnych. (W terminologii ekonomicznej zdefiniowanie celów w takich sytuacjach wymaga specyficznych narzędzi analitycznych, jakimi są preferencje ujawniane).

Sytuacja ta przypomina w dużym stopniu sytuację i procesy, które towarzyszyły rozpadowi grupy EFTA pozostawiając w rodzaju swoistej „wyspy” w Europie Szwajcarię, Norwegię, Islandię i Lichtenstein (utworzono dla nich EEA). Sytuacja ta nie do końca jest jednak tożsama i występuje w przypadku GUAM raczej w postaci *au rebours*. W Unii Europejskiej EFTA (European Free Trade Agreement) stała się w pewnym okresie bazą, na której rozwijana była europejska integracja. Z powodu podobnego poziomu rozwoju gospodarczego krótkookresowe efekty integracji nie odgrywały tak istotnej roli. Dlatego bardziej przypomina CEFTE (Central European Free Trade Agreement), którą tworzyły kraje centralnej i wschodniej Europy. Od 2004 roku, kiedy przystąpiła do Unii Europejskiej grupa 12 nowych krajów (10 + 2) głównie z Centralno-Wschodniej Europy (EU-10), w tym kraje CEFTA o zdecydowanie niższym poziomie rozwoju gospodarczego, problemy rozszerzania Unii Europejskiej a także zarządzanie gospodarką unijną nabrały charakteru politycznego (m.in. odrzucenie Traktatu Konstytucyjnego, odrzucenie Traktatu Lizbońskiego).

Kraje GUAM-u zapowiedziały utworzenie FTA (strefy wolnego handlu) przy tym, strefy rozszerzonej o usługi i obejmującej sektor rolny. Pod tym względem przypominają drogę krajów CEFTA. Jednak w tym przypadku to raczej Unia Europejska będzie musiała zastosować jakąś formę unilateralizmu (nawet nie wzajemnego) w stosunkach handlowych i gospodarczych z GUAM, znanego ze stosunków UE z krajami ACP albo interregionalnego (subintegracyjnego) porozumienia, które to porozumienia w ostatnim okresie nabierają istotnego znaczenia w polityce Unii Europejskiej.

Wschodnie Partnerstwo nie jest mapą drogową do Unii Europejskiej ani dla Ukrainy ani tym bardziej dla pozostałych krajów ugrupowania GUAM. Pomijając fakt, że jest, zatem, mało interesujące z pragmatycznego punktu widzenia, bo raczej osłabia wewnętrzną więź ekonomiczno-polityczną postradzieckiego ugrupowania nie dając w zamian szansy realnej gospodarczej współpracy i korzyści, jakie może dać członkostwo w UE to również w

terminologii teoretycznej jest niespójne. Przykład Norwegii i Szwajcarii tylko wzmacnia tę konkluzję, jeżeli będziemy się trzymali założenia, że zarówno Szwajcaria jak i Norwegia nie są w Unii Europejskiej nie dlatego, że Unia im nie znalazła miejsca, a dlatego, że same nie chciały wstąpić pozostając poza europejskim ugrupowaniem w luźniejszym związku w postaci EEA. Prawdopodobnie dlatego, że widzą w tym związku bardziej realne korzyści dla siebie..

Kraje GUAM a szczególnie Ukraina to kraje o dużym potencjale produkcji rolnej co nie jest okolicznością korzystną dla ekonomiki europejskiej ponoszącej ogromne wydatki związane z utrzymaniem poziomu życia farmerów unijnych przy wysokiej wydajności i nadwyżce produkcyjnej unijnego rolnictwa. Nie jest to korzystne dla krajów GUAM, które tę produkcję będą musiały ograniczyć. Znamy krótko-, ewentualnie średnioterminowe efekty wstąpienia do Wspólnot Europejskich, czyli te, które są związane z procesami integracyjnymi. Natomiast nie jesteśmy w stanie jednoznacznie odpowiedzieć na to w terminologii efektów wzrostowych (zob. Baldwin, 2000:190). Zatem, jest dzisiaj pewność w asymetryczności korzyści uzyskiwanych z przyjęcia do UE: zyskują na procesach integracyjnych kraje przystępujące, w zasadzie niezależnie od stopnia zaawansowania rozwoju gospodarczego, natomiast niekoniecznie muszą to być korzyści długookresowe dla całej Unii Europejskiej..

Podejście Ukrainy, czy pozostałych krajów GUAM do integracji z Unią Europejską w strukturze EEA (European Economic Area - razem ze Szwajcarią, Norwegią, Islandią) byłoby dzisiaj bardziej korzystne w ramach Partnerstwa Wschodniego niż ścisła integracja z UE i to dla dwóch stron..

Jasne jest, że członkowie ugrupowania GUAM nie mogą być jednocześnie członkami CIS, GUAM i Unii Europejskiej, ale mogą należeć do CIS, GUAM i do EEA..

O ile strefa wolnego handlu (FTA) pozwala na indywidualne kształtowanie zewnętrznej taryfy celnej z krajami trzecimi, co jest możliwe w przypadku ugrupowania CIS, dopóki tam nie powstanie wspólny rynek, o tyle nie jest to możliwe w Unii Europejskiej. Kraje wschodzące ewentualnie do UE będą musiały nie tylko zakończyć ekonomiczne procesy integracyjne w ramach GUAM (jeśli wstępować będą oddzielnie) ale także i w ramach CIS-u a to może być dla tych krajów zbyt ryzykowne w ujęciu gospodarczym.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается процесс экономической интеграции в Европу в короткой исторической и теоретической перспективе, а также анализируется сотрудничество между ЕС и ГУАМ, а также возможные перспективы интеграции стран-участниц ГУАМ в ЕС.

SUMMARY

In this article we present the process of economic integration in Europe in short historical and theoretical perspectives. We also analyze a significant process in term of expansion for the European integration and enlargement. On that side, we will show relationship between EU and GUAM group and principal objective to develop that relationship to gradual economic integration. This publications comes in three parts: The first giving brief overview part of integration theory. Second part examines integration process within four former Soviet Union republics i.e. cooperation and integration between Georgia, Ukraine, Azerbaijan and Moldova. Last part examines and summarizing GUAM approaches of European Unity.

REFERENCE:

1. Deardorff, A and R. Stern (2002) EU Expansion and EU Growth in Europe since 1945. Ford School for Public Policy, Working Paper No 487.
2. Baldwin, R. and C. Wyplosz (2004) The Economics of European Integration, Mc GrawHill,

England, ISBN 0-077-103947.

3.Kamecki, Z.(1967) Pojęcie i Typy Integracji Gospodarczej, „Ekonomista”, PAN, No 1. ISSN 0013-3205.

4.Malfliet, K., L. Verpost and E. Vinokurov (2007) The CIS, the EU and Russia Challenges of Integration, Palgrave Macmillan, 272p. ISBN 978-0-230-52106-3.

5.Guicherd, C. (2002) The Enlarged EU's Estern Border. Integrating Ukraine, Belarus and Moldova in the European Project, Berlin, Stiftung Wissenschaft und Politik.

6.Havrylyshyn, B. (2001) Ukraine Between East and West, North and South: Geopolitical Options and Constraints, in: L. Hoffmanand, F. Mollers (eds.) Ukraine on the Road to Europe, Hidelberg-New York, Physica-Verlorg, pp. 11-20

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 330.88(48)

ИНВЕСТИРОВАНИЕ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ СКАНДИНАВСКИХ СТРАН В ХОДЕ РЫНОЧНЫХ РЕФОРМ В ОТРАСЛИ

Ерхов А.Г., к.т.н., докторант кафедры международной экономики Донецкого национального университета

Успешность национальных экономик и развитие мирохозяйственных связей в современных условиях во многом зависит от состояния и развития электроэнергетики – важнейшей отрасли народного хозяйства. Осуществляемая сегодня в европейских и других странах либерализация ее деятельности связана, прежде всего, с задачей всемерного расширения частной предпринимательской деятельности в электроэнергетике, которая призвана ослабить тяжелый груз финансовых расходов государства на ее содержание и развитие.

В научной литературе этому вопросу посвящено пока немного работ. В основном они рассматривают проблемы инвестирования экономики в широком плане, не выделяя непосредственно электроэнергетику. Среди авторов следует назвать статьи и монографии Д. Богиня, С. Волынского [1], В. Ботнева [2], О. Гаврилюка [3], А. Ерхова [4], Д. Лукьяненко [5], Ю. Макогона [6] и др., рассматривающих инвестиционные проблемы в Украине и ряде европейских стран в процессе развития современной экономики. При этом большое внимание уделяется вопросам создания благоприятного климата для зарубежных инвестиций и их эффективному использованию. Авторы не ставили перед собой задачи исследования современных проблем инвестирования отраслей экономики скандинавских стран, в том числе и электроэнергетики.

В связи с этим в настоящей статье предпринимается попытка проанализировать состояние инвестирования функционирования и развития электроэнергетики Дании, Норвегии, Финляндии и Швеции в ходе осуществляемых в столь важной отрасли рыночных реформ. Во-первых, ставится задача выяснить влияние процесса либерализации электроэнергетической деятельности в регионе на расширение внутренних и внешних инвестиций для развития отрасли и снижения затрат из государственного бюджета на энергетическое обеспечение экономики, сферы услуг,

коммунального хозяйства и жилищного сектора населения. Во-вторых, изучить принимаемые государствами Скандинавии законодательные акты и экономические меры по стимулированию внутреннего и зарубежного инвестирования энергопроизводства, передачи и распределения электроэнергии потребителям.

В-третьих, проследить изменения инвестиционных потоков в развитии электроэнергетики скандинавских стран на протяжении проводимых реформ в отрасли.

Как мы уже подчеркивали, одним из главных мотивов перехода скандинавских, и в целом западноевропейских стран, к осуществлению либерализации деятельности энергетического сектора экономики – это всевозрастающие на него затраты государственного бюджета, со времени мирового энергетического кризиса начала 70-х годов прошлого столетия.

Расширение участия частного бизнеса в развитии электроэнергетики позволяет привлечь частный капитал для инвестирования энергопроизводства, передачи и распределения электроэнергии. Проводимые в странах Скандинавии рыночные реформы указывают на значительные позитивные перемены в этом важном направлении. Уже первые годы реформирования энергетического комплекса в Дании позволили, при росте экономики в стране в среднем на 2,5% ежегодно, стабилизировать затраты государственного бюджета на функционирование электроэнергетики. Отраслевое министерство в 1998 году получило финансирование в сумме 4 млрд. 801 млн. датских крон, в 1999 году – 3 млрд. 916 млн. датских крон, в 2000 году – 4 млрд. 724 млн. датских крон. Следовательно, участие государства в инвестировании энергокомплекса оставалось в основном на одном уровне, а производство электроэнергии росло в пределах 1% [7].

Наиболее широко частное предпринимательство в энергетической деятельности Дании представлено в сфере передачи и распределения энергии. Его внутреннее инвестирование чаще всего превышает финансовые вложения государства в электроэнергетику. Особенно успешно оно проходит на муниципальном уровне, что отмечается аналитиками Международного энергетического агентства (МЭА) и Энергетической комиссией Европейского союза. Важную роль в этом играют негосударственные структуры, особенно кооперативы, которые активно используют акционерный капитал для развития «малой энергетики», прежде всего ветряной. К настоящему времени более 100 тысяч датских семей являются членами кооперативов по строительству и использованию ветроагрегатов для выработки электроэнергии. Эти кооперативы установили и эксплуатируют 86% всех ветряных генераторов электричества в стране. Они играют доминирующую роль в инвестировании и развитии столь важного и экологически чистого производства электроэнергии [8]. Так, в прибрежной зоне моря пригорода столицы Дании, который называется Мидельгрудене, построен ветровой парк, состоящий из 20 ветроустановок по производству электричества. В разработке его проекта равноценное участие (50/50) принимали кооператив и компания Копенгагенэнергия. Заинтересованность местных жителей в стабильном обеспечении электроэнергией пригородного поселка, сотрудничество энергокомпании, муниципалитета и кооператива явились важной основой для успешной реализации проекта ветропарка.

Кооператив в Мидельгрудене имеет 40500 акций, каждая из которых представляет производство электроэнергии 1000 кВт.ч/год и стоит 4250 датских крон (около 600 евро). Согласно уставу кооператива, все акции должны оплачиваться вперед. Более 8500 местных жителей, в основном живущих в окрестностях ветропарка, являются членами мидельгруденского энергетического объединения.

Экономику держателей акций Мидельгруденского кооператива можно проследить на основе приводимых ниже данных.

Таблица 1

Семья Якобсона, владеющая одной акцией и ее экономика в течение одного года [9]

Годовое производство электроэнергии составляет 1000 кВт.ч на 1 акцию		
1.	Продажа электричества	– 330 д. крон
2.	Доплата за использование возобновляемой энергии	– 270 д. крон
3.	Доход в год	– 600 д. крон
4.	Стоимость ремонтных работ	– 70 д. крон
5.	Чистый доход в год	– 530 д. крон
6.	Норма прибыли 530/4250	– 12,5%
7.	Окупаемость	– 8 лет
8.	Жизненный цикл	– 20 лет
9.	5% – годовая амортизация	– 212,5 д. крон в год
10.	Доход после амортизации	– 317,5 д. крон в год
11.	Норма прибыли после амортизации 317,5/4250	– 7,5%

Указанные сведения показывают, что владелец одной акции энергокооператива в Миддельгрудене в течение года обеспечивается необходимой электроэнергией и имеет прибыль от владения 1 акции в размере 7,5%.

Вызывает большой интерес деятельность Датского центра по возобновляемой электроэнергии – Фолькецентр. Это неправительственная независимая организация для развития, тестирования и демонстрации использования возобновляемых источников энергии, которые могли бы производиться малыми и средними энергокомпаниями. Центр расположен в сельской местности Северо-Западной Дании. Он осуществляет финансирование своих работ за счет реализации местных и международных проектов по исследованию и продвижению возобновляемой электроэнергии. До 2002 года Центр также получал финансирование от Датского парламента. Однако он прекратил выделять государственные бюджетные ассигнования, видя его способность действовать на основе самофинансирования.

Центр разработал ветроустановки с контролируемой скоростью вращения, в зависимости от силы ветра, мощностью 525 кВт. Энергетические ветротурбины таких технических характеристик создавались и финансировались им на протяжении 10 лет. Многие производители электричества в стране построили в различных районах страны 160 таких энергетических установок [10].

Внутреннее инвестирование датской электроэнергетики подкрепляется внешними инвесторами. Принятый парламентом Дании в 1999 году Закон о поставках электроэнергии определил доступ на энергетический рынок не только внутреннему бизнесу, но и иностранному.

Дания, как страна ЕС и накопившая большой опыт в развитии нетрадиционной электроэнергетики, имеет все основания для приоритетного привлечения европейских инвестиций особенно Европейского инвестбанка в развитие национального энергетического сектора экономики [11].

В Швеции процесс инвестирования электроэнергетики в ходе ее реформирования, также как и в Дании приобретает многоплановый характер. В нем продолжает участвовать государство и органы местного самоуправления, постоянно расширяет свои позиции энергобизнес, активнее стали инвестировать электроэнергетику отечественные и международные банковские структуры, в том числе, энергетические компании зарубежных стран.

Во внутреннем инвестировании электроэнергетики Швеции важное значение имеет организация АЛМИ – партнер предприятий, которая предоставляет льготные

кредиты вновь создаваемым мелким и средним компаниям. Инвестиции этой организации содействуют развитию «малой» электроэнергетики в стране.

Лидерами внутреннего инвестирования промышленности в том числе и электроэнергетики в Швеции, являются такие крупные корпорации, как Инвестор (семейство Валленбергов), Латоёр (семейство Дуглас), Стена (семейство Ульссон), а также банки, инвестиционные фонды и страховые компании страны.

Особенно крупное осуществляемое внутреннее инвестирование электроэнергетики связано с закрытием ядерного блока атомной электростанции «Барсбек-1», который был остановлен 30 ноября 1999 года [12, с. 643].

В ходе реформирования шведской электроэнергетики в стране постоянно расширяется зарубежное инвестирование важнейшего сектора экономики. Шведское государство придерживается открытой политики для иностранного частного инвестирования, либерализовав в целом экономику в 1995 году, после вступления в Европейский Союз. Иностранцы обеспечивают более 15% рабочих мест в Швеции, на них занято 320 тысяч человек. Только фирм с участием американского капитала в стране зарегистрировано около 600. Смешанная форма собственности при этом позволяет увеличить приток зарубежный инвестиций в современную экономику Швеции, в том числе и в электроэнергетику. Так, ведущая по производственной мощности энергокомпания Ваттенфаль имеет в своем активе 25% акций германской энергетической компании Хамбургите Электриситетс Верке, а энергокомпания Сюдкрафт приобрела 15% акций другой немецкой энергетической фирмы Пруссен электро. Совместная их деятельность по производству электроэнергии, участие в европейском энергорынке способствует стабильному положению указанных компаний в условиях жесткой конкуренции как внутри Швеции и Германии, так и на международном уровне [12].

Следовательно, процесс внутреннего и зарубежного инвестирования шведской электроэнергетики в условиях ее реформирования на рыночных основах имеет широкий спектр различных подходов, которые опираются на благоприятный предпринимательский климат в стране.

Проводимые с 1993 г. либеральные реформы в электроэнергетике Норвегии также расширили возможности внутреннего и внешнего инвестирования энергопроизводства передачи и распределения электроэнергии в стране, хотя «осмотрительный» подход к приватизации в национальном энергетическом энергокомплексе в значительной мере сохраняет позиции государства в его функционировании и развитии.

Об этом свидетельствуют приводимые ниже статистические данные бюджетных вложений в электроэнергетику.

Таблица 2

Ассигнование электроэнергетики Норвегии из государственного бюджета, млн. норвежских крон [12, с. 635]

Годы	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Выделенные средства	148	193	248	340	347	318,5

Динамика статистических данных указывает на постоянный рост вложений из государственного бюджета в развитие норвежской электроэнергетики. Наиболее весомыми они стали после 1998 года, когда на мировых рынках цена на нефть и газ начала активно расти и нефтегазокомплекс Норвегии стал больше уплачивать государству налогов и отчислять средства в Нефтяной фонд.

В процессе реформирования норвежской электроэнергетики важную роль в ее инвестировании играют банки страны, особенно коммерческие, кредитные и страховые компании и специализированные фонды, которые активно финансируют

многочисленные проекты по производству, передаче и распределению электроэнергии. Крупнейшие 3 коммерческих банка Норвегии, такие как Ден Ношке банк (капитал более 40 млрд. долларов), Кредиткассен (более 27 млрд. долларов) располагают более 70% активов всех коммерческих банков в стране. Они имеют широкие возможности для инвестирования развития частного бизнеса, в том числе и электроэнергетики.

Инвестированием энергетической предпринимательской деятельности в Норвегии активно занимаются кредитные и финансовые компании. К 2000 году их в стране насчитывалось около 50, с капиталом более 27 млрд. долларов, из них 22,9 млрд. были выделены под кредиты [12, с. 640].

Также как в Дании и Швеции значительная часть инвестиций в Норвегии идет на альтернативную электроэнергетику. Ее финансирование особенно активно проходило в 1997-2001 гг. За эти годы было инвестировано 262 проекта из 808 представленных предпринимательских и научно-исследовательских заявок. Общая сумма выделенных средств на эти проекты составила 425 млн. норвежских крон. Из всех проектов 36% их основаны на использовании различных отходов производства и коммунального хозяйства, 26% – биомассы, 23% – излишки тепла в комбинированном производстве электроэнергии [13].

В ноябре 2001 года Норвежский парламент одобрил программу по развитию возобновляемых источников энергии в стране и защите окружающей среды. Для координации действий по её выполнению была создана специальная организация Энова, которая, опираясь на предпринимательские круги и широкую общественность возглавила столь важную работу.

Парламент и правительство Норвегии всемерно содействуют осуществлению Программы в жизнь. Норвежский Стортинг выделил на 10 лет 5 млрд. крон для финансирования научных разработок и их внедрение непосредственно в практику энергетической деятельности по увеличению производства электроэнергии и ее экономному использованию в стране [13].

Характерной особенностью инвестирования электроэнергетики Норвегии в ходе ее реформирования является развитие процесса внутреннего финансирования отрасли. Иностранные инвестиции более активно идут в нефтегазовый комплекс страны, который обеспечивает мощное поступление средств в государственный бюджет.

Таблица 3

Доля основных банков на рынке кредитования Финляндии в 1998-1999 гг. (в %) [12]

№ п/п	Наименование	Кредиты, %
1.	«Мерита»	41,8
2.	«Око»	25,9
3.	«Леония»	19,6
4.	Сбербанки	5,3
5.	«Аландский банк»	1,3
6.	«Мандатум»	0,3
7.	«Скоп»	2,0
8.	Инобанки	3,8

Другую направленность в инвестировании функционирования и развития энергетического сектора экономики в условиях осуществления рыночных реформ имеет Финляндия. Как мы уже отмечали, среди всех скандинавских стран она отличается незначительными национальными энергоресурсами. В связи с этим финское государство и энергобизнес очень заинтересованы в действенной и рациональной инвестиционной

политике, как внутренней, так и внешней. В ней особое место занимает инвестирование малых и средних предприятий, в том числе и энергетических объектов. Финская банковская система характеризуется сегодня высокой степенью концентрации, при которой 3 основным банкам страны – Мерите, ОКО и Леония – принадлежит 87% выдаваемых кредитов. О том, как распределяется объем кредитования предпринимательской деятельности свидетельствуют приводимые ниже данные.

В течение первых лет рыночных реформ в электроэнергетике выдача кредитов по стране постоянно росла. К примеру, в 1999 году она составила 8,4 млрд. финских марок, что было на 1 млрд. больше, чем в 1998 году.

Крупные кредитные операции иностранных банков в Финляндии представлены прежде всего шведскими Шведиш Свенска Хаделсбанкен (СНБ) и объединенным скандинавским банком Скандинавска Энскилда Банкен (СЭБ), которые имеют 90% совокупного баланса инобанков в Финляндии. СНБ, имеющий около 20 своих отделений по всей финской территории, сосредоточил свою деятельность на мелких и средних предприятиях, тогда как СЭБ очень активно работает с крупным финским бизнесом и международным, прежде всего, со скандинавскими компаниями.

Важное значение в развитии инвестиционного процесса в Финляндии занимают различные фонды и страховые компании. В инвестировании электроэнергетики ведущую роль занимают Финифанд, Ситра Центр технологического развития, ТЕКЕС, Кера, Финнвера и некоторые другие фонды, страховые и инвестиционные компании. Так, фонд Финифанд инвестирует средства в акционерный капитал перспективных совместных предприятий и представляет средние и долгосрочные кредиты на конкурсных условиях в размере до 50% от доли партнера, участвующего в предпринимательском проекте.

Проведенный Британским центром статистических исследований анализ эффективности использования инвестиций в производственном секторе экономики ведущих стран показал, что самыми рентабельными на территории ЕС, с точки зрения прибыльности на вложенный капитал, являются финские фирмы. Их прибыль составила к 2000 году 16,1%, за ними английские – 12,2%. Для финских фирм это самая высокая рентабельность за предыдущие 90 лет [14].

Таким образом, начатая либерализация энергетической деятельности в Дании, Норвегии, Финляндии и Швеции в 90-е годы прошлого века, позволила включить в процесс инвестирования электроэнергетики для развития ее производственных мощностей наряду с государственным финансированием из национального бюджета и бюджетных средств органов самоуправления, участие в инвестировании коммерческих банков, общественных фондов, страховых компаний – непосредственно энергобизнеса, особенно инвестирование совместных предприятий с внутренним и внешним частным уставным капиталом. Успешная диверсификация источников энергии, осуществляемая в скандинавских странах, позволила им приоритетно инвестировать возобновляемую электроэнергетику со стороны банковских структур и различных финансовых организаций Европейского Союза и других государств континента.

РЕЗЮМЕ

Сучасний досвід розвитку економіки Скандинавських країн становить великий інтерес для держав з перехідною економікою в Центральній та Східній Європі, в тому числі й для України. В ході подолання кризових явищ в українській економіці слід більш рішуче використовувати практику північан-скандинавів про пріоритетний розвиток провідних і характерних для нашої країни галузей економіки.

SUMMARY

Modern experience of economic development of Scandinavian countries is of great interest for states with transitive economy in Central & Eastern Europe including Ukraine. During

overcoming the crisis in Ukrainian economy it should be used more active the practice of Northern-Scandinavians in priority development of leading & Typical for our country fields of industry.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Богиня Д., Волынский Г. Структурная перестройка и проблемы инвестирования // Экономика Украины. – 1997. – №12. – С. 41-50.
2. Ботнев В. Электроэнергетика – пути развития // «Экономист». – 2004. – №10. – С. 42-56.
3. Гаврилюк О.В. Іноземні інвестиції / НАН України. Ін-т світової економіки і міжнародних відносин. – К., 1998. – 200 с.
4. Ерхов А.Г. Экономика Скандинавских стран: рыночные реформы в электроэнергетике: Монография. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 340 с.
5. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна інвестиційна діяльність. – К., 2003. – 387 с.
6. Макогон Ю.В. Зовнішньоекономічна діяльність: іноземні інвестиції як чинники стабільності // Зовнішньоекономічна діяльність. – 1998. – №5. – С. 34-39.
7. Западная Европа и Россия. Экономические связи // Ежегодный экономический сборник. – М.: изд-во «ПОЛПРЕД», 2001. – С. 219-221.
8. <http://www.nrgi.dk>.
9. <http://www.middelgrunden.dk>.
10. <http://www.folkecenter.dk>.
11. <http://www.voruporkraftvarme.dk>.
12. Западная Европа и Россия. Экономические связи // Ежегодный экономический сборник. – М.: изд-во «ПОЛПРЕД», 2001. – С. 635-643.
13. Energy Efficiency in NORWAY 1990-1999 / Monitoring tools for energy efficiency ... JFE (KR) E – 2002-001.
14. Балтийский исследовательский центр «Эксперт Северо-Запад». – №39(293). – 23 октября 2006 г.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 339.92

**ДИНАМІЧНА СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ
ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА НА КЛАСТЕРНИХ ЗАСАДАХ**

Журба І.Є., Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка

Регіональна політика Європейського Союзу сприяє розробленню стратегії просторового розвитку транскордонних регіонів з метою їхньої конкурентоспроможності. Використовуючи переваги структурно-функціональної моделі транскордонного співробітництва, ми можемо регулювати діяльність кластерів для регіонального розвитку в країнах Європи. Виявлено, що транскордонні кластери мають позитивний вплив на інновації та конкурентоспроможність, формування навичок та інформування, зростання та динаміку бізнесу у транскордонному регіоні.

Україна, мета якої інтеграція у ЄС, повинна досягти певного рівня економічного розвитку, істотно підвищити конкурентоспроможність країни її регіонів, одним із

засобів досягнення вищесказаного є використання основних положень кластерного підходу. Транскордонні кластери охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять інституції розміщені по обидва боки кордону. Вони у більшості випадків повинні бути результатом регіональних стратегій розвитку транскордонного співробітництва. Незалежно від цього, співробітництво, що розвивається у прикордонних регіонах, дає підстави розробляти і втілювати транскордонну кластерну концепцію [1].

Метою наукової статті є поглиблення теоретико-методологічних засад трансформації структурно-функціональної моделі транскордонного співробітництва та обґрунтування основних шляхів подальшого розвитку.

Для досягнення мети були поставлені такі головні завдання :

визначити складові розвитку динамічної структурно-функціональної моделі транскордонного співробітництва;

показати вплив структурно-функціональної системи транскордонного полюса зростання на розвиток кластерів у прикордонному регіоні;

проаналізувати структуру регіонального полюса зростання ;

дослідити та апробувати структурно-функціональну систему транскордонного полюса зростання .

Результати попередніх досліджень. Поняття «полюс» у теорії полюсів зростання , на думку ряду авторів, є багатоаспектним поняттям і порівнюється в цьому відношенні з багатограним визначенням «регіон». Вказана багатогранність впливає із відсутності єдиної думки відносно способів підходу до нього, використання та тлумачення [2].

Згідно з баченням основоположника теорії полюсів Ф.Перру [3], полюс визначається об'єднанням елементів як в абстрактному, так і соціально-економічному просторі. Ж.Р. Будвіль [4]., продовжувач ідеї Ф. Перру, обґрунтовує, що регіональний полюс зростання утворюється групою перспективних динамічних галузей економіки, локалізованих у місті і здійснюють вплив на подальший розвиток інших галузей економічної діяльності у сфері свого впливу. Т. Хермансен [5]. Транскордонним полюсом зростання вважає тільки ті центри, у яких розташовані галузі промисловості, локалізовані в містах і які здійснюють вплив на подальший розвиток інших галузях економічної діяльності у сфері свого впливу. Т. Хермансен також [5] транскордонним полюсом зростання вважає тільки ті центри, у яких розташовані великі підприємства, оснащені сучасною технікою та технологіями, які здійснюють позитивний вплив на навколишнє середовище і сприяють безперервному економічному зростанню у довготривалому проміжку часу.

Щоб реалізувати додаткові можливості транскордонного співробітництва необхідно виконати наступні кроки. Перший - провести дослідження транскордонного регіону з огляду на виявлення спільних та ідентичних проблем. Другий - розробити концепцію, а потім програму, спільного розвитку транскордонного регіону і виробити механізми ресурсного та інституційного забезпечення її реалізації. При цьому доцільно, поряд з іншими використати кластерний підхід для формування транскордонного кластеру у обраній за результатами дослідження галузі.

Запропонована модель визначає, що основною частиною загального техніко-економічного подальшого розвитку є розроблення стратегії виробництва, яке включає розміри і характер участі виробничих підприємств та одиниць сфери обслуговування в задоволенні суспільних потреб.

Здійснюючи спробу побудувати модель локально-просторової системи транскордонного співробітництва, слід виходити з методологічних тенденцій сучасної просторової економіки, яка, на думку З.Хайнацького [6], досліджує явища від

просторових залежностей до більш складних нових структур. Одночасно, виходячи із принципів динамічного процесу розвитку, важливо врахувати, що ніяка економічна система не може бути ізольована в просторі і часі. Вона є одним з елементів більш складного єдиного цілого.

Структура регіонального полюса зростання.

Для того, щоб здійснити трансформацію структурно-функціональної моделі транскордонного співробітництва необхідно дослідити структуру регіонального полюса зростання.

У теорії полюсів зростання важливим є визначення елементарних одиниць, які є основними структурними елементами цих просторових систем. Функціональна складність цих елементів впливає на утворення між ними певних взаємозв'язків. Ієрархічна система цих взаємозалежностей сприяє, що в структурі полюса зростання з'являється проблема провідної одиниці. Її функції можуть виконувати великі підприємства або вся галузь, визначені як провідні. М.К. Бадман [7] і Я. Клеер [8] наводять більш ширше визначення «провідної одиниці».

«Провідною одиницею» вони вважають ті галузі промисловості, які характеризуються по відношенню до інших високим темпом зростання, впливають на технічну модернізацію цих галузей, а також впливають на утворення нової структури споживчого попиту.

Що стосується локально-просторових досліджень, як елементарні одиниці застосовуються підприємства та окремі одиниці галузей національного господарства. Використовуючи теорію транскордонного співробітництва, а також теорію економічного регіону в локально-просторовій транскордонній системі (полюса зростання) можна виділити три групи елементів з функціями [9, 10, 11]:

1. Екзогенними (спеціалізованими), серед яких виділяються елементи з функціями:

а) провідними (основними);

б) комплементарними;

2. Екзогенними (стандартними);

3. Ендогенними.

Роль провідних екзогенних функцій виконують промислові підприємства, та інші підприємства, окремі галузі національної економіки, що задовольняють потреби вітчизняних регіонів, а також міжнародні, які мають великий промисловий потенціал або потенціал у сфері послуг. Саме вони надають окремим полюсам зростання (містам) індивідуальних особливостей і визначають спеціалізацію її виробництва або послуг.

Екзогенні комплементарні функції виконують елементи, які працюють в основному для задоволення потреб провідних одиниць. Екзогенні стандартні функції виконують одиниці, які працюють для задоволення самого близького оточуючого (економічного) середовища (регіонального, території домінуючого впливу). Ендогенні функції виконують обслуговуючі підприємства і заклади, що працюють для задоволення даної локально-просторової транскордонної системи.

Результати дослідження.

Структурно-функціональна система транскордонного полюса зростання.

Транскордонні полюси зростання є основою трансформації структурно-функціональної моделі транскордонного співробітництва, концентрують суспільно-економічне життя і, унаслідок відкритої території регіону, пов'язані із зовнішнім середовищем. Згідно визначення системи, зовнішнє середовище виступає сукупністю суспільно-економічних елементів, які знаходяться поза системою, виробнича і обслуговуюча діяльність яких впливає на неї, а вони, в свою чергу, змінюються внаслідок імпульсів із «полюса». Ці взаємозалежності здійснюються внаслідок

«пасивних» і «активних» зв'язків окремих елементів «полюса» з інших елементів зовнішнього економічного середовища. Сила цих зв'язків залежить з одного боку від ступеня закритості «полюса», а з іншого від ступеня його відкритості [11,12 ,13].

Структурно-функціональну модель, побудовано, як локально-просторову систему, що показана у таблиці 1.

В її побудові була використана концепція обміну у транскордонному регіоні по обидва боки кордону. Модель побудована із матриці зв'язків між окремими елементами, що існують у структурі полюса (внутрішні зв'язки) і між елементами полюса та їх навколишнім економічним середовищем (пасивні і активні зв'язки).

Перший блок моделі охоплює матрицю внутрішніх зв'язків.

Наприклад, зв'язки між ведучими елементами утворює матриця W :

$$[W^{\dots}] = [W^{\dots}] = \begin{bmatrix} W_{11}^w & W_{12}^w & \dots & W_{1n}^w \\ W_{21}^w & W_{22}^w & \dots & W_{2n}^w \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ W_{m1}^w & W_{m2}^w & \dots & W_{mn}^w \end{bmatrix} \quad \begin{matrix} (i = 1,2,3,\dots,n) \\ (j = 1,2,3,\dots,m) \end{matrix}$$

Подібним чином будуються інші матриці внутрішніх зв'язків:

$$[p^k], [p^s], [p^e], [K^k], [K^e], [K^y], [S^u], [S^k], [S^s], [S^e], [E^n], [E^k], [E^y], [E^e]$$

Другий блок моделі ілюструє матрицю пасивних зв'язків окремих елементів «полюса» з зовнішнім суспільно-економічним середовищем, серед яких виділяються середовище регіональне (n), міжрегіональне (h), вітчизняне (c) і міжнародне (z):

$$[p^{ph}], [p^{ps}], [p^{pz}], [K^p], [K^e], [K^{ph}], [K^{ps}], [K^{pz}], [S^{pt}], [S^{ph}], [S^{ps}]$$

Третій блок моделі охоплює матрицю основних зв'язків (a) окремих елементів «полюса» із зовнішнім економічним середовищем, регіональним (n), міжрегіональне (h), вітчизняне (c) і міжнародне (z):

$$[W^{ah}], [W^{ac}], [W^{az}], [K^{at}], [K^{ah}], [K^{ac}], [K^{az}], [S^{az}], [S^{at}], [S^{ah}]$$

Запропонована модель ілюструє функціонування окремих елементів е структури полюсів зростання і охоплює їх зв'язки з елементами навколишнього економічного середовища. У процесі функціонування в їх структурі не відбуваються зміни між окремими елементами і елементами навколишнього економічного середовища. У результаті функціонування полюса можна констатувати зміни у його оточенні, хоча сам полюс знаходиться у стані рівноваги.

Вплив зовнішніх імпульсів навколишнього середовища на певні елементи полюса зростання у відношеннях пасивних і активних зв'язків характеризують відповідні рівняння. Наприклад, зростання пасивних зв'язків, що впливають на елементи – W_l показує рівняння:

$$W_l^p = \sum_{j=1}^n W_{il}^{pt} + \sum_{i=1}^n W_{il}^{ph} + \sum_{j=1}^n W_{il}^{pc} + \sum_{i=1}^n W_{il}^{pz},$$

а активні зв'язки того ж елемента показує рівняння:

$$W_l^a = \sum_{j=1}^m W_{1j}^{at} + \sum_{i=1}^m W_{1j}^{ah} + \sum_{j=1}^m W_{1j}^c + \sum_{i=1}^m W_{1j}^{pz}$$

За допомогою таких рівнянь можна визначити зв'язки інших елементів полюса зростання з екзогенними (e_i), комплементарними (k_i), стандартними (s_i) і екзогенними ведучими (w_i) функціями.

Таблиця 1

Модель структурно-функціонального регіонального пояса зростання

Елемент з функціями	Елемент з функціями						Зовнішня сфера – активні зв'язки															
	Екзогенними			Стандартними	Ендогенними	Регіональні	Міжрегіональні	Національні	Міжнародні													
	Спеціалізованими		Комплементарними																			
	Провідними	К ₁ K ₂ ... K _n		W ₁ W ₂ ... W _n	S ₁ S ₂ ... S _n	E ₁ E ₂ ... E _n	Г ₁ Г ₂ ... Г _n	h ₁ h ₂ ... h _n	C ₁ C ₂ ... C _n	Z ₁ Z ₂ ... Z _n												
I. Екзогенними																						
1. Спеціалізованими																						
а) провідними	W ^o	K ^o	S ^o	E ^o	W ^{op}	K ^{op}	S ^{op}	E ^{op}	Г ^{op}	h ^{op}	W ^{oa}	K ^{oa}	S ^{oa}	E ^{oa}	Г ^{oa}	h ^{oa}	C ^{oa}	Z ^{oa}				
б) комплементарними	W ^k	K ^k	S ^k	E ^k	W ^{kp}	K ^{kp}	S ^{kp}	E ^{kp}	Г ^{kp}	h ^{kp}	W ^{ka}	K ^{ka}	S ^{ka}	E ^{ka}	Г ^{ka}	h ^{ka}	C ^{ka}	Z ^{ka}				
2. Стандартними	W ^s	K ^s	S ^s	E ^s	W ^{sp}	K ^{sp}	S ^{sp}	E ^{sp}	Г ^{sp}	h ^{sp}	W ^{sa}	K ^{sa}	S ^{sa}	E ^{sa}	Г ^{sa}	h ^{sa}	C ^{sa}	Z ^{sa}				
II. Ендогенними																						
E ₁																						
E ₂																						
E _n																						
Зовнішня сфера – пасивні зв'язки:																						
1) регіональні	Г ₁	Г ₂	Г _n	0	W ^{rp}	K ^{rp}	S ^{rp}	0														
2) надрегіональні	h ₁	h ₂	h _n	0	W ^{rh}	K ^{rh}	S ^{rh}	0														
3) національні	C ₁	C ₂	C _n	0	W ^{rc}	K ^{rc}	S ^{rc}	0														
4) міжнародні	Z ₁	Z ₂	Z _n	0	W ^{rz}	K ^{rz}	S ^{rz}	0														

Трансформацію пасивних зв'язків в даних елементах полюсів і зміни в активних зв'язках можна визначити за допомогою коефіцієнта трансформації (g). Вони можуть бути пораховані за окремими елементами. Наприклад, коефіцієнт трансформації для провідного підприємства (w_i) складає:

$$g_{w_1} = \frac{W_1^a}{W_1^p};$$

Сфера і сила впливу окремих елементів дозволяє порівнювати вектор пасивних зв'язків C_1^p з вектором активних зв'язків C_1^a

$$[C_1^p] = \begin{bmatrix} W^{pr} \\ W^{ph} \\ W^{pc} \\ W^{pz} \end{bmatrix} \quad [C_1^a] = \begin{bmatrix} W^{ar} \\ W^{ah} \\ W^{ac} \\ W^{az} \end{bmatrix}$$

За допомогою подібних формул можна визначити зв'язки окремих функціональних груп елементів полюса зростання по відношенню до пасивних зв'язків (K^p, S^p) і активних зв'язків (K^a, S^a).

Синтетичний показник трансформації пасивних зв'язків на активні зв'язки даної групи елементів визначають прийняті коефіцієнти трансформації. Наприклад, коефіцієнт трансформації (G) групи визначальних елементів (W) складає:

$$G_w = \frac{W^a}{W^p}$$

Аналогічно можна визначити коефіцієнт трансформації комплементарних груп (G_k) і елементарних елементів (G_s).

Сферу і силу впливу виділених груп елементів можна визначити за допомогою відповідних векторів. Наприклад, сферу і силу впливу провідних елементів (K) визначає співвідношення векторів:

$$[B^p] = \begin{bmatrix} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{pr} \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{ph} \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{pc} \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{pz} \end{bmatrix} \quad [B^a] = \begin{bmatrix} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{ar} \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{ah} \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{ac} \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{az} \end{bmatrix}$$

Таким же методом можна визначити більш загальну картину зв'язку полюса зростання з зовнішнім економічним середовищем.

Пасивні зв'язки визначаються рівнянням:

$$P = W^p + K^p + S^p,$$

де

$$\begin{aligned}
 W^p &= \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{pr} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{ph} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{pc} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{pz} ; \\
 K^p &= \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij}^{pr} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij}^{ph} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij}^{pc} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij}^{pz} ; \\
 S^p &= \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m S_{ij}^{pr} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m S_{ij}^{ph} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m S_{ij}^{pc} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m S_{ij}^{pz} ,
 \end{aligned}$$

а активні зв'язки:

$$A = W^a + K^a + S^a,$$

де:

$$\begin{aligned}
 W^a &= \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{ar} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{ah} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{ac} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{az} ; \\
 K^a &= \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij}^{ar} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij}^{ah} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij}^{ac} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij}^{az} ; \\
 S^a &= \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m S_{ij}^{ar} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m S_{ij}^{ah} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m S_{ij}^{ac} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m S_{ij}^{az} .
 \end{aligned}$$

Загальний коефіцієнт трансформації зв'язків полюса складає:

$$G = \frac{A}{P}$$

Сферу впливу полюса зростання в більш складній регіональній системі (загальному суспільно-економічному просторі), визначають вектори пасивних зв'язків (P), а також активних зв'язків (A):

$$[P] = \begin{bmatrix} W^p \\ K^p \\ S^p \end{bmatrix} \quad [A] = \begin{bmatrix} W^a \\ K^a \\ S^a \end{bmatrix},$$

а коефіцієнти трансформації цих зв'язків складають:

$$\begin{aligned}
 G_w &= \frac{W^a}{W^p} \\
 G_k &= \frac{K^a}{K^p} \\
 G_s &= \frac{S^a}{S^p}
 \end{aligned}$$

Висновок. Визначена таким чином динамічна структура функціональної моделі локально-просторової системи транскордонного співробітництва є не тільки сукупністю елементів, але характеризується додатково їх функціональним станом (взаємозв'язком, взаємозалежністю). Це підтверджує, що полюс зростання транскордонного регіону можна охарактеризувати лише тоді, коли будуть вивчені не тільки його складові частини (що роблять спеціалізовані галузі знань), але визначені співвідношення між ними. Отже, визначені кількісні і якісні співвідношення і розміри взаємного обміну між елементами системи транскордонного регіону (синтезуючи результати вивчених матеріалів спеціалізованими галузями знань), де визначальна роль належить транскордонним кластерам.

У складній системі полюса зростання транскордонного регіону маємо справу з багатогранною, ієрархічною сукупністю транскордонних елементів і зв'язків між ними. Серед них головне місце займають провідні підприємства та організації, що приймають участь не тільки в структурі даного полюса, але і в суміжних, утворюючи більш організовану просторову систему.

Запропонована модель полюса зростання показує, що одночасно зі зменшенням деталізації аналізу зв'язків, ми отримуємо узагальнюючу інформацію. Дана модель інтегрує дослідження з різною часткою деталізації. У локально-просторових дослідженнях, у яких полюс зростання виступає як система, детальна характеристика взаємозв'язків між його елементами має істотне значення. У цих локально-просторових дослідженнях, в яких полюс зростання, що досліджується, є елементом більш складної системи (суперсистеми) можна використати більш загальну схему зв'язків. Транскордонне співробітництво та співпраця в рамках євро регіонів сприяють розвитку інтеграційних процесів у культурній, освітній, економічній, комунікаційній та інших сферах, мають властивість прискорювати процеси вирівнювання якості життя населення прикордонних територій приводити її до європейського рівня та сприяти вільному переміщенню товарів, капіталу, і людей через кордон, формуванню транскордонних кластерів. На наш погляд, перспективи подальшого предмету нашого дослідження у структурно-функціональних змінах транскордонного полюса зростання.

РЕЗЮМЕ

Обеспечение экономического развития возможно при проведении активной региональной политики, учитывая интересы субъектов этого процесса и понимания ими ответственности за судьбу страны и ее места в мировом содружестве. В статье определены направления формирования и реализации региональной политики в Украине.

SUMMARY

Ensuring of economic development is possible with active regional policy, taking into account the interests of parties of this process. The article identifies the trends of formation and implementation of regional policy in Ukraine.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Мікула Н. Роль євро регіонів у формуванні транскордонних кластерів// Інноваційні аспекти транскордонного співробітництва: матеріали роботи міжнародного науково-практичного семінару/За ред. д.е.н., проф. Мокія А.І.-Львів: ЛФ НІСД,2006.-с. 10-15.
2. Grzeszczak J., Koncepcje polaryzacyjne w przestrzennym zagospodarowaniu kraju. Studia KPZK PAN. T. XXXVI. 1971.

3. Perroux F. Economic Space. Theory and Application. Quarterly Journal of Economic, przedrukowane / w:/ J Friedman, W. Alonso, Regional Development and Planning. Cambridge, Mass 1964.
4. Boudeville J.R., Problems of Regional Economic Planning, Part I. Edinburgh 1996.
5. Hermansen T. Development Poles and Related Theories – a Synoptical review, Conference on Growth Poles. UN:RUSD/71 c. 76 August, Geneva 1971.
6. Chojnicki Z. Przestrzen społeczno-ekonomiczna Polski. Biul. KPZK. 1974, z. 84.
7. Badman M.K. Content, Succession and Tools of Optimizing Creation of TPCs. /w:/ General Questions of Modelling Territorial Production Complexes. Ed. Badman. USSR Academy of Sciences, Siberian Department Institute of Economics and Organisation of Industrial Production. Novosibirsk 1976.
8. Kleer J. Wzrost intensywny w krajach socjalistycznych. Warszawa 1972.
9. Domanski R., Kształtowanie się otwartych regionów ekonomicznych. Warszawa 1972.
10. Dziewonski K., Baza ekonomiczna i struktura funkcjonalna miast. Prace geogr. IG PAN. Nr 63. Warszawa 1967.
11. Klaasen L.H., Growth Pole in Economic Theory and Policy /w:/ Growth Pole and Regional Policies. Ed. A. Kuklinski. K. Petrelli. Mouton, Haga-Paris 1972.
12. Fajferek A., Ziolo., Proba określenia stopnia wyprzedzenia procesów urbanizacji przez procesy industrializacji. Zeszyty Badan Rejonow Uprzemyslawianych PAN. 1979 / w duku/.
13. Granberg A. Wzajemna relacja punktowych i przestrzennych modeli gospodarki narodowej. Biul. KPZK PAN, 1977, z. 95.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 339.138

МЕХАНІЗМ АНАЛІЗА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГА

Корж М.В., к.э.н., доцент Донбасская государственная машиностроительная академия (г.Краматорск), докторант ИЭП НАН Украины

Маркетинг на современном промышленном предприятии, функционирующего на международном рынке является глобальной системой, которая функционирует на всех уровнях управления производственно-сбытовой деятельности, выдвигая при этом очень высокие требования в управленческой сфере. Кроме того, эффективная маркетинговая деятельность требует обеспечения активности, инициативности и предпринимательства, которое связано с оправданным риском. Опыт отечественных предприятий демонстрирует, что в рыночных условиях ведения хозяйства для обеспечения достижения намеченной цели недостаточно одного лишь административного влияния. На практике управление маркетинговой деятельностью содержится в разработке и использовании комплекса мер, которые способны обеспечить качественные изменения в производстве и сбыте. Следовательно, в сложившихся условиях функционирования хозяйственных единиц подобная система действий испытывает острую необходимость в разработке соответствующего управленческого механизма маркетинга, направленного на снижение риска выхода предприятия на целевой рынок сбыта.

Анализ последних исследований и публикаций. Исходя из отечественного и зарубежного опыта становления и развития рыночных отношений можно заключить, что в

качестве результирующего блока системы управления маркетингом на предприятии является маркетинговый контроль. Однако данный вопрос достаточно спорный в плане выбора инструментария его проведения. Ученые-маркетологи, работающие в этом направлении разделились на два лагеря. Так, одна группа маркетологов [1, 56-134; 2, 22-67; 3, 50-54; 4, 29-40; 5, 134-256] придерживается точки зрения, что сам маркетинг не подчиняется причинно-следственным закономерностям и поэтому они настаивают на ограничении применения количественных методов в системе его контроля, объясняя это тем что большинство маркетинговых целей не формулируются количественно. В качестве подтверждения они приводят примеры качественных таких целей, как обеспечение выживаемости предприятия в конкурентной среде, формирование положительного имиджа фирмы, повышение престижности компании и т.п. [6, 27; 7, 71-85; 8, 791-800]. Однако данная концепция сформировалась в потребительском маркетинге, где многие решения и ситуации формируются на эмоциональном уровне, где неформальные методы достаточно уместны, а специалисты по маркетингу имеют дело с человеческим поведением.

Вторая группа ученых объединяет приверженцев количественных методов обоснования маркетинговых решений. Так одним из первых лидеров данного течения был Ф.Котлер и его соратники К.Джейн Дивак, С.Мейсинси, а также отдельные современные отечественные ученые-экономисты и маркетологи, которые настаивают на количественной формулировке маркетинговых целей для облегчения контроля за их выполнением и своевременной их корректировки [9, 11-58; 10, 45-50; 11, 70-75; 12, 57-65; 13, 98-101]. В маркетинговой терминологии достаточно распространенными являются понятия максимизации, минимизации, оптимизации параметров и показателей, что без количественной меры это нереально. В подтверждение этого Ф.Котлер говорит: «поскольку при осуществлении планов маркетинга возникает множество неожиданностей, отделу маркетинга необходимо вести постоянный контроль за ходом их выполнения. Системы маркетингового контроля нужны для того, чтобы быть уверенным в эффективности в эффективности деятельности фирмы» [9, 594].

Следовательно, современный маркетинг пока еще не имеет четко сформированного механизма в области выполнения контролирующей его функции, и имеет место необходимость в систематизации существующих подходов и выработке методологии оценки его результативности.

Целью статьи является формирование механизма анализа эффективности маркетинговой деятельности крупного промышленного предприятия.

Таким образом, маркетинговый контроль направлен на осуществление оценки эффективности проведенной маркетинговой деятельности предприятия. Следовательно, для достижения поставленной цели в данной работе не достаточно только построения модели управления маркетинговой деятельностью на предприятии, поэтому необходимо разработать механизм оценки ее эффективности. Данный процесс является не менее важным, чем вся процедура управления маркетингом на предприятии, так как последняя (как это продемонстрировано в разработанной модели) является не одноразовым актом, а циклическим процессом, дальнейшее обеспечение которого осуществляется на основании анализа достигнутых результатов. Е.Голубков, также раскрывая понятие маркетингового контроля, настаивает на его острой необходимости и отмечает, что: «Контроль маркетинга – процесс измерения и оценки результатов реализации стратегий и планов маркетинга, выполнения корректирующих действий, обеспечивающих достижение маркетинговых целей. Контроль завершает цикл управления маркетингом и одновременно дает начало новому циклу планирования маркетинговой деятельностью. Так, выявление сильных и слабых сторон маркетинговой деятельности, анализ уровня выполнения планов маркетинга необходимы для правильного выбора целей и стратегий маркетинговой

деятельности на следующий плановый период» [14, 445]. При этом он выделяет четыре основных вида контроля маркетинга: контроль годовых планов, который направлен на оценку и корректировку уровня выполнения годовых заданий по объему продаж, прибыли и другим показателям в разрезе отдельных рынков и продуктов» [14, 446]; контроль прибыльности, предполагающий оценку ситуации с целью «обеспечения прибыльности различных продуктов, территорий, групп потребителей, каналов распределения, деятельности на разных рынках. Данный контроль может осуществляться на разной временной базе – еженедельно, ежемесячно, раз в квартал и т.п. Он может являться частью годового контроля» [14, 446]; контроль эффективности, направленный на выявление более эффективных способов организации различных направлений маркетинговой деятельности; стратегический контроль, который исходит из того принципа, что «уровень эффективности маркетинговой деятельности необязательно определяется только результатами текущей деятельности. Высокая эффективность может быть обусловлена тем, что организация грамотно проводит маркетинговую политику в стратегическом масштабе. Поэтому многие организации периодически осуществляют критическую оценку эффективности маркетинговой деятельности в целом ... при этом обычно используют два инструмента: анкетирование руководителей организации и проведение всесторонней оценки на основе аудита маркетинга» [14, 449].

Придерживаясь аналогичного мнения В.Пилипчук, О.Оснач и Л.Коваленко отмечают, что «контролювання маркетингової діяльності фірми складається: з визначення справжніх значень вирішальних маркетингових параметрів; їх порівнювання із плановими показниками; прийняття рішень щодо результатів реалізації відповідних маркетингових заходів; аналізу причин відхилення дійсних значень від планових, формування звіту; визначення заходів для виправлення небажаних відхилень, визначення відповідальних за їх реалізацію» [14, 247-248].

В промышленном маркетинге необходимость количественного анализа и численной оценки ощущается особенно остро в связи со специфическими его особенностями. В настоящее время количественные методы в маркетинговом анализе в промышленной сфере становятся все более популярными и разработанные модели, дающих возможность определить важнейшие параметры рыночной деятельности можно сгруппировать следующим образом: имитационные методы, которые нашли свое применение в условиях переменные, влияющие на маркетинговую ситуацию (например, описывающие конкуренцию), не поддаются аналитическому решению, однако имеющие элементы количественного описания; многомерные методы (в первую очередь факторный и кластерный анализы), используемые для обоснования маркетинговых решений, в основе которых лежат многочисленные взаимосвязанные переменные; регрессионные подходы, которые используются для установления взаимосвязей между группами переменных, описывающих маркетинговую деятельность; методы статистической теории принятия решений, используемые для стохастического описания реакции потребителей на изменение рыночной ситуации; детерминированные методы исследования операций (в первую очередь линейное и нелинейное программирование), которые применяются в случаях, когда имеется много взаимосвязанных переменных и надо найти оптимальное решение; модели, основанные на построении дерева решений; теория игр.

Исходя из вышесказанного, оценка эффективности маркетинговой деятельности необходима, как для определения ее результативности за определенный период на основании анализа фактических маркетинговых достижений, так и для обоснования необходимости проведения определенной маркетинговой программы (маркетинговой деятельности или определенного маркетингового мероприятия, или их комплекса), и для выбора оптимального маркетингового мероприятия или решения, а кроме того, естественно, для выявления резервов совершенствования маркетинговой деятельности

предприятия.

При разработке данной модели необходимо, прежде всего, сформировать каталог факторов оказывающих влияние на эффективность маркетинговой деятельности, оценить их взаимосвязь и тип воздействия (прямой или косвенный). При оценке эффективности маркетинговой деятельности будут учитываться только факторы, оказывающие прямое воздействие, то есть определяющие, а побочные факторы – нет, чтобы исключить учет двойного воздействия, так как это повысит погрешность расчетов. Так, оговоренные выше факторы, их классификация, взаимосвязь, влияние на прибыль систематизированы и представлены на рис. 1, из которого видно, что для оценки эффективности маркетинговой деятельности, прежде всего, необходимо определить эффект (результат) воздействия этой сферы на результативность предприятия, которую в данном случае наилучшим образом отразить через прибыль от реализации продукции, которая тесно связана с показателем объема реализации продукции, поэтому на схеме изображена связка показателей прибыль - объем продаж. В связи с этим для оценки эффективности маркетинговой деятельности производственного предприятия необходимо в процессе маркетингового планирования выявить критерии и показатели для проведения данного анализа, а также необходимые затраты на осуществление маркетинговой деятельности для успешного функционирования предприятия, то есть составить соответствующую смету затрат на осуществление маркетингового плана. Непосредственно сам показатель эффективности маркетинга определяется путем сопоставления достигнутого эффекта в результате маркетинговой деятельности (который чаще всего, но не обязательно, выражается в виде прибыли или дохода) к затратам, вызвавшим этот эффект.

Таким образом, важнейшим моментом первого этапа моделирования является четкая формулировка конечной цели построения модели. Целью моделирования в этом случае является построение модели прогнозирования объема прибыли от производственно-сбытовой деятельности предприятия, которое функционирует в рыночных условиях на принципах маркетинга. В качестве показателя, характеризующего эффективность производственной деятельности необходимо использовать объем прибыли от производственно-сбытовой деятельности предприятия (см. рис.2).

Выводы. Последовательность действий при расчете эффективности маркетинговой деятельности на предприятии изображена в виде блок-схемы на рис. 2. Полученную модель можно использовать для любых предприятий независимо от форм собственности, сферы деятельности и типа производства. Причем разработанная методология позволяет не только оценить эффективность функционирования предприятия, но и обеспечить обоснование планирования его производственно-сбытовой деятельности. Кроме того при использовании данного подхода предоставляется возможность выявления рычагов управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия и выявления узких мест в его функционировании. А также в случае предложения нескольких маркетинговых мероприятий для внедрения с целью повышения эффективности его деятельности можно оценить их результативность и обосновать выбор наиболее выгодного из них.

РЕЗЮМЕ

У даній статті систематизовані підходи в маркетингу до оцінки його ефективності і сформований механізм аналізу результативності маркетингової діяльності крупного промислового підприємства, яке функціонує на міжнародному ринку.

SUMMARY

In this article approaches are systematized in marketing to the estimation of his efficiency and the mechanism of analysis of effectiveness of marketing activity of major industrial concern is formed.

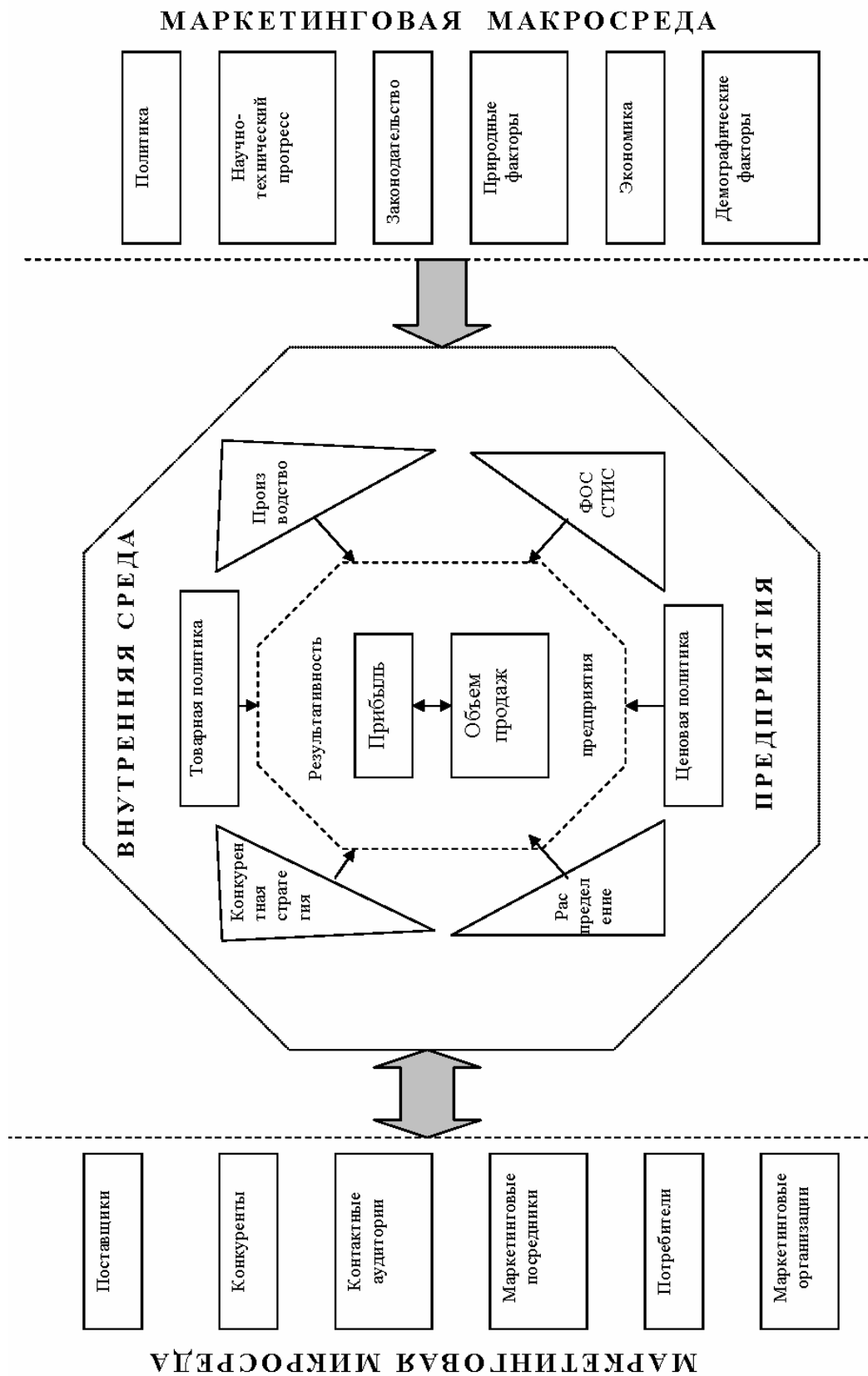


Рис. 1. Схема взаимодействия основных факторов микро и макросреды, в которых функционирует фирма и которые влияют на конечный результат работы фирмы

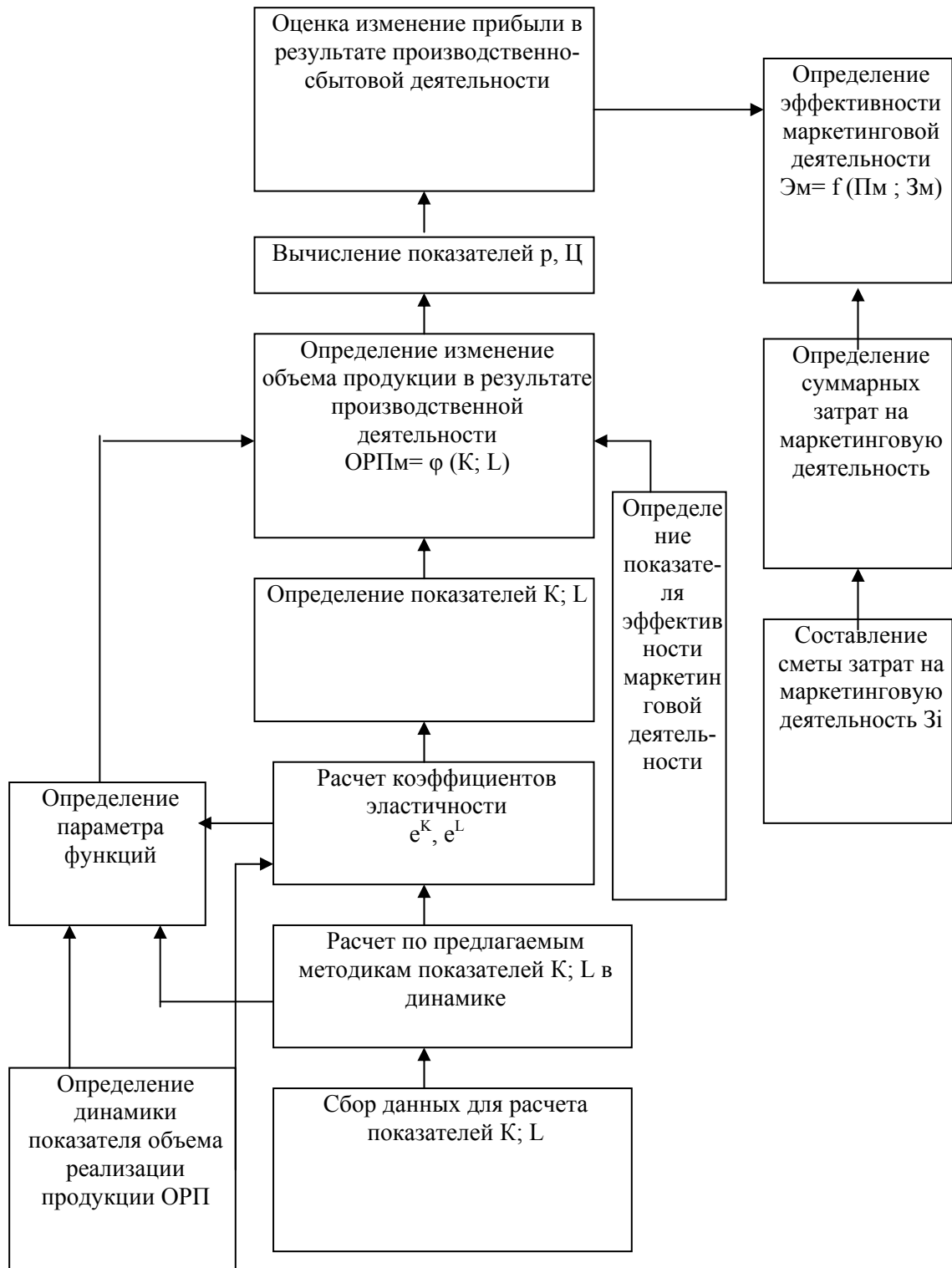


Рис.2. Блок-схема последовательности действий при прогнозировании прибыли от производственно-сбытовой деятельности предприятия с учетом эффективности функционирования маркетингового механизма

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Дымшиц М. Н. Манипулирование покупателем / М.Н. Дымшиц. — М.: Омега-Л, 2004. — 252с.
2. Ассэль Генри. Маркетинг: принципы и стратегия: Учебн. для вузов. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 804с.
3. Rodenberg J. Output and Availability of Bucket Wheel Ecovators under Actual Mining Conditions.// Bulk, Solids, Handling. — 1988. — №1. — P.50–55.
4. Маркова В.Д. Организация маркетинга на предприятии// ЭКО. — 1995. — №10. — С.29-417.
5. Borman B. The Marketing Concept. — N.Y., 1989. — 345 p.
6. Mails E. Marketing Today. — N.Y.: Harcourt Brace Jovanovich, 1981. — 29 p.
7. Miller D.C. Total Marketing — Management’s Point of View// Regional Industrial Marketing Conf. American Marketing Association. — Columbus (Ohio). — 1985. — P.71–85.
8. Hippelvon E. Lead Users: a Source of Novel Product Concept// Management Science. — 1986. — №7. — P.791–805.
9. Котлер Ф. Основы маркетинга/ пер.с англ. — М.: Прогресс, 1990. — 736с.
10. Eiglier P., Lengeard E. A. New Approach to Services Marketing //New Insights, Cambridge, MA: Marketing Science Institute. — 1977. — P.31–58.
11. Мешко Н.П. Обеспечение маркетинговой программы, как главный фактор реализации маркетингового подхода к деятельности предприятия / Актуальні проблеми економіки. Дніпропетровськ, «Навчальна книга», 2000. — С.70-79.
12. Мешко Н.П. Развитие маркетингового подхода к совершенствованию системы управления распределением и сбытом продукции // Економіка: проблеми теорії та практики. Вип.. 15. — Дніпропетровськ, «Наука і освіта», 2000, С.56-67.
13. Мешко Н.П., Морозов Ю.Д. Теоретические основы трансформации управления распределением и сбытом на предприятиях Украины // Економіка: проблеми теорії та практики. Вип.. 2. — Дніпропетровськ, «Наука і освіта», 1999, С.97-116.
14. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. — М.: Издательство «Финпресс», 1998. — 416 с.
15. Пилипчук В.П., Оснач О.Ф., Коваленко Л.П. Промисловий маркетинг. Навчальний посібник. — Київ: Центр навчальної літератури, 2005. — 264с.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 681.322.06

THE ECONOMIC POTENTIAL OF WEB SERVICES AND SERVICE-ORIENTED ARCHITECTURE

Popov V., Ph.D., Head assistant Department of Business Informatics D. A. Tsenov Academy of Economics – Svishtov, Bulgaria

During the last twenty years the efforts of many specialists working in the sphere of business information systems have been aimed at providing flexibility and adaptability of the business processes as a source for improving efficiency. The emergence of Internet, Web technologies, mobile devices for access to the systems, etc. not only increased significantly

the efficiency of business, but they also became an analyzer of the emergence of the technological innovations directed to a continuous modernization of the processes.

The technologies of the Web services and the service-oriented architecture (SOA) are a successful step in this direction. They allow building of composed applications, which integrate logics or data of two or more applied systems, with the aim to support a business process or the work of a given business unit. Thus applied systems which have heterogeneous architectures are integrated, designed independently of one another and realized on different technological platforms.

From an economic point of view the Web services contribute to cutting the expenses (for hardware and software), decreasing the quantity of the supported data and multiplication of functionality in the business organization. The functionality, which is used by two or more divisions of the organization, can be centralized and the access to it can be realized through Web services, regardless of the technological platforms used in the different divisions. If part of the organization's information system carries out perfectly its work on timely providing a certain kind of valuable information, then it provides the company with a potential opportunity to realize profit from selling this functionality, which is internal to the company, in the form of Web services.

Practically, the Web services technologies can provide access to functionality, realized on a remote system, without it being necessary to download and install a programming code on the net. The interfaces of the Web services are casings which are associated with any type of software program, system for intermediate software, database management systems, or package application. Providing a standard way for connecting various applications, the Web services can be used for:

access to Internet applications from desktop and portable clients;

integrating the applications in the enterprise (connecting the applications of a business organization inside and outside the firewall);

B2B integration (connecting a great number of applications used by the partners in a chain of values);

From the business's point of view the Web service can be presented as an interrelation between a service provider and a client or between a subject, offering services and one who subscribes to the service. The service provided can be: functionality (all kinds of calculations and data processing) or access to data (system review of data stores). The provider and the client of the Web service may be from one and the same company or they may be from partner companies.

Integration has always been viewed in a number of aspects¹, as a business issue, a technological issue and an infrastructural issue.

The economic potential of Web services and SOA can be outlined in the following three aspects:

1. Financial aspect. The Web services cut substantially the general costs for integration, especially those connected with the creation and support of integrated systems. They lead to a decrease in the doubling of functionality and data, connected with significant expenses. At the same time the Web services have a potential to become a very good source of profit for certain firms.

2. Strategic aspect. Although practically they are not a strategy, the Web services can have a very favourable influence on the organization's business strategy. In essence they are an instrument, which even a small business organization can afford, to access the necessary functionality and data in a form, directly usable by its internal systems.

¹ Rf. Beth Gold-Bernstein, William Ruh. Enterprise Integration: The Essential Guide to Integration Solutions. Addison Wesley Professional, 2004.

3. Structural aspects. The Web services are not a business strategy, but they could be viewed as a restructuring strategy for the organization. The use of Web services leads to cutting the personnel in the organizational divisions. Optimization of departments and structural units is carried out through centralization of functionality and data, which reflects in a more flexible organization and an easier and cost-effective maintenance and modifications. The use of centralized sources of functionality and data makes the organization's employees not dependent on certain work places. If they have an Internet access, theoretically they can carry out their official duties from everywhere.

Every business organization, which develops an IT infrastructure, allowing it to adapt faster to the changes in the business environment has an advantage to the others. The successful application of SOA and Web services realize a competitive advantage for the business organizations. This is due to the fact that with the development of services directed at achieving strategic business aims the organizations can react faster to the changing business environment compared to other organizations whose information systems are attached to a certain executive environment. Practically, it is easier and cheaper to change the combination of Web services, the services themselves and the XML data than to change a certain executive environment.

By using services for building information systems technologies are practically adapted to people who need them instead of focusing on the technologies themselves (as is traditional with the information systems), which makes people get adapted to technologies. The main difference between the service-oriented system development and the one with the previous approaches is that now developers focus on the business issue, while previously they focused on the executive environment.

The SOA concept allows for combining different executive environments, clearly distinguishing the service interface from the executive technology. In this way the IT specialists can choose the best executive environment for every given task (creating a new or using an already existing application) and to combine them together based on a consecutive architectural approach.

The main idea in the SOA concept – separating the interface from the software service – has already been approbated in platforms like J2EE, CORBA, COM и DCOM. What is new in the SOA is the complete separation of the services description from its executive environment, i.e. from its technological realization. Thus the business organizations are able to consider and plan IT investments based on operative business factors. The services description itself turns into a process of defining a set of functions and characteristics, which are capable of supporting the business processes in the organization.

The business done by the modern firms is extremely various. The Web services and SOA understand this variety and provide an approach for creating information systems, organizing the business operations in a way which is the best in the history of system design¹. In a SOA-supported organization the IT managers will have to view the services separately from their executive environment and to think over ways of how to combine in one application components created by different manufacturers. Only applications which are fully or mainly configured by existing services can demonstrate the real value of SOA.

The reuse of a common business service (common business functions) is undoubtedly beneficial. Before the emergence of SOA for this aim were used libraries of codes or classes of libraries which were kept or connected in new applications. In the SOA-based applications Web services are used for such general functions, as well as for functions typical to the systems (transactions coordination, auditing and security check). The application of services leads to a significant reduction of the general amount of program code and of the necessary

¹ Lomow, G., E. Newcomer. Introduction to SOA with Web Services. Addison-Wesley Professional, 2006, p.7.

manager support. The system support itself is brought to centralization of the program code (application) and management of the access to it.

According to specialists, the key to the successful SOA is determining the exact function and designing correctly the different services in the library of the reused services. This, on its part, reflects on the operative characteristics of the business organization, because they are the ones to be automated. A successful SOA project is one which guarantees that the reused software services correspond exactly to the operative business processes. The exact correspondence between business services and their software realization will guarantee that the operative business processes can easily and quickly be modified, when the organization has to adapt itself to the change of the business environment.

The services are designed to solve the problems of interaction between applications and to take part in new composed application systems but not to create the detailed business logics for applications. The opportunity for the reusable services to be easily and quickly composed in a larger service is what provides the organization with benefits from the automation of the separate processes and ability to respond quickly to the changing business conditions.

The use of Web services has another important aspect – it forms conditions for dividing responsibilities between those who create services and those who use them. The former are developers of application systems, who deal with the development of the services and guarantee for their qualities (that they satisfy certain customers' needs, use the exact data, etc.). The users of the services are responsible for combining the services and forming new composed applications and flows of processes and they guarantee that the jointly used data and the processes correspond exactly to the strategic aims of the organization.

The defining of a reusable service is the most significant advantage of SOE. Therefore, when services are created they are thought over in a broader context than that of a certain object or procedure. In this way the possibility for them to be reused by various business processes is increased. When applications are being built, in order to get the greatest value of the services they have to be developed in the context of other already existing services and used in combination with them. This requires significant changes in the way of thinking of designers and developers.

The approaches for developing the information systems have historically followed the line: object orientation, procedure orientation, message orientation, database orientation, service orientation. In general, the most important benefits, which service orientation provides are¹:

Reusable services – ability to create services, which are reusable in a multitude of applications inside and outside the organization;

Efficiency – ability to create quickly and easily new services and new applications, using a combination of new and old services;

Freeing from technological commitment – modeling independence of services from the environment for their carrying out and ability to generate a message which can be sent to any other service;

Division of responsibilities – regarding technical issues and business issues.

The main advantages, which a business organization will get if it uses Web services, can be formulated like this:

1. Increasing the functionality of the existing system through improving mainly the firm's external communications with other business systems.

2. Preserving the investments, because the technologies with which the Web services work are widespread (HTTP, XML) and free of licensing. Thus the firms are protected from

¹ Rf. Service-Oriented Enterprise: How To Make Your Business Fast, Flexible and Responsive. Capgemini Consulting Group, 2005, c.2.

spending funds on specific integration technologies of vague future.

3. Providing flexibility, versatility and scalability of the systems. Based on standard technologies, the Web services allow scaling when the applications used by the firm have to be enlarged.

The Web services can successfully be used for integration of a delivery chain in the industrial firms. However, it must be noted, that despite their ability for internal and external integration of a firm's activities, in this sphere there are more effective solutions, which are preferable. The Web services are definitely an effective solution for B2B integration and interaction between remote business systems. They don't require special infrastructure and can easily support the inherited systems. As a disadvantage of the Web services we can point the difficulty when using them in applications, exchanging a great amount of data in real time, which cannot be delayed. Another problem is the safety of their use, because when developing the first versions of the SOAP (Simple Object Access Protocol), not enough time was spared to the security issues. A possibility for solving this problem is packing the services in a protection transport protocol (for example, HTTPS). An attempt for eliminating the problems of protection is the standard - Signature Syntax and Processing of the W3C consortium, which determines the order of the signatures and checks the integrity and authentication of the sender of the XML message.

To sum up, we can point that despite the many advantages of the Web services, the existing disadvantages still impede them from becoming the only and universal solution for integration.

Analyzing the advantages and disadvantages, we may conclude that the Web services gain recognition as an integration technology, which is especially suitable in the following cases:

B2B integration of different business systems, which work independently and are not controlled by an individual or organization:

economic subjects of smaller size, which are not able to spare much funds on integration solutions;

loosely connected systems which don't need to transfer a great amount of data;

integration of systems for which the transfer of data in real time without delay is not of vital importance.

РЕЗЮМЕ

Одной из главных тенденций современного развития мирового хозяйства, является развитие гибких и быстрых информационных систем. Использование современных информационных систем предоставляет новые возможности для развития бизнеса.

SUMMARY

One of the main trends in the development of modern IS is maintaining a flexible, adaptive business, capable of participating in collaboration. The Web services and the subsequent SOA have the potential to provide these opportunities for the business. Besides, they lead to reducing the complexity of work and, perhaps the most important, reuse of the functional possibilities of the separate systems both inside and outside the organization.

REFERENCES:

1. David S. Linthicum. Next Generation Application Integration: From Simple Information to Web Services. Addison-Wesley Information Technology Series, 2005.
2. Beth Gold-Bernstein, William Ruh. Enterprise Integration: The Essential Guide to Integration Solutions. Addison Wesley Professional, 2004.
3. Lomow, G., E. Newcomer. Introduction to SOA with Web Services. Addison-Wesley Professional, 2006, p.7.

4. Service-Oriented Enterprise: How To Make Your Business Fast, Flexible and Responsive. Capgemini Consulting Group, 2005, с.2.
5. Нюман, Е. Web услуги. СофтПрес, 2005
6. The Mission and Future of Integration. Gartner Inc., Strategic Planning series, 2004.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 339.5:622.33

КОНЬЮНКТУРА МИРОВЫХ УГОЛЬНЫХ РЫНКОВ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА УГОЛЬНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ УКРАИНЫ

Череватский Д.Ю., к.т.н., зав.сектором Института экономики промышленности НАН Украины

Неэффективность украинской угледобычи, обусловленная сложностью разработки имеющихся месторождений и изношенностью шахтного фонда, порождает неудовлетворенность спроса на угольную продукцию отечественных металлургических и электрогенерирующих компаний. Возможности же существенного увеличения объемов добычи угля коксового и энергетического назначения ограничены по инвестиционным причинам. Более того, несмотря на постоянно растущие объемы государственной поддержки угольной отрасли (с 2289 млн.грн. в 2002 г. до 5780 млн.грн. в 2007 г.) добыча угля уменьшается. Так, в 2007 г. угледобывающими предприятиями Минуглепрома Украины было добыто 42,2 млн.т угля (со средней зольностью 42%), что на 4.2 млн.т меньше, чем в 2006 г.. Расчет на привлечение в отрасль частных капиталов не оправдался, кампании массовой приватизации отечественных шахт, предпринятые в течение последнего десятилетия, в целом потерпели фиаско.

На данном фоне вполне логичным выглядит обращение национальных бизнес-структур к расширенному импорту угольной продукции. "Метинвесту" и другим компаниям, имеющим собственные коксохимические производства, — как было заявлено одним из руководителей SKM, — выгоднее закупать качественный австралийский уголь по \$110/т FOB, чем вкладывать сотни миллионов гривен в добычу угля украинского, который в итоге будет стоить \$90/т". В 2006 г. объем закупок угля за границей вырос по сравнению с предыдущим годом с 7,0 до 8,4 млн.т., в 2007 г. дошел до 9 млн.т. Вместе с тем, изменения, произошедшие в конце 2007 - начале 2008 гг., заставляют по-новому оценить сложившуюся ситуацию и степень ее влияния на дальнейшее развитие национальной угледобычи. Поэтому целью настоящей работы является анализ конъюнктуры мировой угольной торговли и выявление угроз деятельности украинских угледобывающих предприятий.

Ситуацию на мировых угольных рынках обострило недавнее превращение Китая из экспортера мирового класса в крупнейшего импортера угольной продукции. Это стало серьезной проблемой для Южной Кореи, Японии и Тайваня, потерявших за 8 месяцев 2007 г. 38 млн.т китайских углей (21%). Более того, Китай снял с мировых торговых площадок еще почти 39 млн.т в качестве импорта. О китайских угольных притязаниях можно судить по тому, что в 2007 г. импорт твердого топлива увеличился почти в полтора раза к итогам предшествующего года. Острота момента

обусловливается все большими потребностями азиатских стран: только Япония планировала в 2007 г. ввезти 80, а не 53 млн.т коксующихся углей, как за год до этого.

С дефицитом мировых угольных ресурсов столкнулась Индия, поставленная перед необходимостью заместить 24 млн.т китайских угольных поставок. Между тем, в Австралии, ЮАР, США и других угледобывающих странах нет возможностей для удовлетворения запросов металлургического бума. Строительство и ввод новых угледобывающих предприятий ограничивается рядом факторов, в числе которых и заторы в австралийских портах, и низкая пропускная способность железных дорог в США, и трудности получения государственных лицензий в ЮАР.

Современная мировая угольная промышленность пребывает под воздействием тенденций глобализации, монополизации и концентрации капиталов. Пять главных экспортеров: BHP/Mitsubishi (58 Мт), Fording (16 Мт), Anglo (12 Мт), Xstrata (11 Мт), Rio Tinto (10 Мт) контролируют более половины всего рынка коксующихся углей. В последние годы отмечается мощная экспансия международного капитала в угледобычу США, где рынок до этого был разделен между крупными национальными корпорациями, прежде всего, "Peabody" и "Consol Energy".

Мировые рынки энергетических углей также находятся под жестким контролем нескольких компаний. Например, за пять лет (с 1998 по 2003 гг.) доля четырех главных экспортеров на рынках энергетического угля, включающих Австралию, ЮАР, Индонезию, Колумбию, возросла с 30 до 75%. Если в 1998 г. на арене присутствовали, не считая мелких фирм, Peabody, Shell, Cyprus Amax, BHP, Billiton, Glencore, Rio Tinto, Anglo American, MIM, Exxon, Drummond, Carbocol, Oceanic, Lonmin, JCI, Savage, то за считанные годы основная добыча и торговля углем в этих странах перешла к BHP Billiton, Anglo American, Xstrata, Rio Tinto. Различимая доля еще принадлежит компаниям Drummond и Glencore. Впечатляет динамизм, с которым компании изменяют бизнес-пространство: швейцарская фирма "Xstrata" еще несколько лет тому назад проходила в разряде "Прочие", а сейчас занимает одно из первых мест в мире: Xstrata — 51 Мт; BHP — 41; Rio — 36; Anglo — 33 Мт.

Говоря о соседних с Украиной Польше и России, необходимо отметить, что польская угольная промышленность в основном ангажирована потребителями из ЕС, для российских же экспортеров приоритетным является дальнейшее зарубежье, особенно азиатские рынки. Российские позиции, благодаря сокращению китайского экспорта, могут значительно укрепиться в Японии, Корею и на Тайване. Крупным потребителем российских углей становится сам Китай, имеющий с Россией ж.-д. сообщение. На этом фоне симптоматическим служит хроническое снижение качества поставляемых в Украину угольных концентратов и дефицит подвижного состава для нужд украинских получателей.

Сложившаяся мировая угольная конъюнктура, на которую кроме китайского фактора существенно влияет динамика рынков нефти и природного газа, характерна повышением цен на угольные концентраты. При этом растет цена фрахта и портовых услуг, стоимость наземной перевозки.

Так, по сообщениям Интернешнл Геральд Трибюн, цены на уголь в австралийском порту Ньюкасл в начале 2008 г. превысили \$115 за 1 тонну и вероятный прогноз в этом году — до \$150. Коксующийся же уголь может подорожать и того больше - на 32% - до \$225/т. Уже по мартовским 2008 г. контрактам на энергетический уголь биржевые цены составили (применительно к лотам размером 15 тыс. т) \$130 за 1 т и \$129/т (по лотам 30 тыс.т) против цены 2006 г. \$55,6/т в австралийских портах и \$63,7/т в Северной Европе (CIF ARA). Ситуация меняется так быстро, что приходится обращать пристальное внимание на даты поступления информации. Так, в сообщении ugmk.info от 12 мая 2008 г. вообще указывается цена в \$300, и даже \$315...320 за 1 т

коксуемого угля по спотовим сделкам. Российские угледобывающие компании стремительно дорожают. С начала года капитализация "Мечела" выросла на 60%, "Евраз" — на 48,4%. Есть данные о росте капитализации австралийских активов Rio Tinto на 24,5% до \$185,3 млрд. в течение апреля 2008 г.

Сложности приобщения украинских покупателей к классической по форме мировой торговле подталкивают их к реализации иных схем получения угольных ресурсов. Уже сейчас некоторые отечественные металлургические компании имеют угольное производство за пределами Украины или строят планы обретения такового. Такой прием хорошо известен в мировой практике и создает ряд преимуществ, среди которых, в частности, возможность хеджирования сделок. Японские и южнокорейские сталелитейные компании нередко являются собственниками крупных пакетов акций австралийских шахт и разрезов. Немецкая RAG Coal International до 2003 г. владела 16 добывающими предприятиями за пределами Германии, в частности, тринадцатью в США, двумя в Австралии и одним в Венесуэле. В 2002 г. на этих предприятиях было добыто 70,6 млн.т. Так и ЗАО "Донецксталь" обзавелось двумя шахтами в Кузбассе, одна из которых — Заречная — входит в пятерку крупнейших шахт России. Комбинат "Запорожсталь" после восстановления работы обогатительной фабрики "Шолоховская" в Ростовской области планирует строительство новой шахты на российском Быстрианском угольном месторождении. Располагая более дешевым и качественным коксующимся углем, эти компании получают возможность существенно повысить рентабельность производства кокса и металла на своих предприятиях в Украине. Стратегические планы по приобретению российских шахт вынашивает и владелец "Криворожстали" — мировой лидер сталелитейной отрасли — компания Mittal Steel. Ею были сделаны шаги по приобретению 50% акций "Енисейской промышленной компании", являющейся владельцем лицензии на разработку Элегестинского месторождения коксующихся углей в Республике Тува с запасами около 1 млрд. т высококачественного коксующегося угля марки Ж. Стоимость сделки оценивается в 1 млрд. дол. США. В 2007 г. в Туве побывали представители принадлежащих Митталу казахстанских предприятий и специалисты одной из ведущих консалтинговых компаний мира — британской "IMC Consulting Limited". Ранее состоялся аудит проекта не менее известной фирмой "Price Waterhouse Coopers". Участие "Mittal Steel Temirtau" в элегестинском проекте обосновывается не только заботой об удовлетворении потребности Карагандинского металлургического комбината, но и сырьевыми проблемами компании Mittal Steel Кривой Рог. Поиск зарубежных угольных ресурсов для использования в Украине применительно к практике Миталла не эпизодическая кампания, а экономическая стратегия. Как стало известно, ArcelorMittal ведет переговоры о покупке у ОАО "Северсталь" 97,59% акций ОАО "Шахта "Березовская" и 99,35% акций ОАО "Шахта "Первомайская", а также у компании, аффилированной с Северсталью, 100% акций ОАО "Шахтоуправление "Анжерское". Общая стоимость сделок составляет \$720 млн. Покупаемые предприятия расположены в Кемеровской области и добывают коксующиеся угли. В рамках сделки с Северсталью также продаются углеобогатительная фабрика "Северная" (являющаяся составной частью шахты "Березовская"), а также право на разработку месторождения "Жерновская-3".

Если украинские компании отправились в поход за российскими шахтами, то российские бизнес-группы, располагающие большими угольными ресурсами, осуществляют экспансию в металлургическую промышленность Украины. Так, например, в конце 2007 г. украинская группа "Приват" продала свои активы российской компании "Евраз Групп", в результате чего последняя стала владельцем Днепропетровского металлургического завода им. Петровского (95,57%), железорудной компании "Сухая балка" (99,25%), Днепродзержинского коксохимического завода

(93,83%), а также Баглейкокса (93,74%) и Днепрококса (98,65%), которые совокупно выпускают 3,75 млн. т аглоруды, 1,23 млн. т стали и 3,5 млн. т кокса ежегодно. В результате этой сделки создан прецедент адресной поставки угольного сырья российскими угледобывающими компаниями уже для "своих" коксохимических предприятий в Украине.

Такие схемы угольного импорта сейчас и на некоторую перспективу ограничены неразвитостью портовой инфраструктуры, а также сложностью завоза угля в Украину наземным путем, но в дальнейшем способны значимо изменить спрос на коксующийся уголь, добываемый украинскими государственными шахтами.

Эффективность глобального экспорта коксующихся углей обеспечивается, прежде всего, использованием судов вместимостью 100 тыс.т и более. Украина такой возможности практически лишена: только три порта (Одесский, Ильичевский и Южный) являются глубоководными (13-15 м), но и в них суда водоизмещением более 50 тыс. тонн заходят редко. Сейчас едва ли не единственным местом для завоза углей в Украину остается румынский порт Констанца (глубина 18 м). Отсюда мелкими судами уголь переправляется в Измаил и Мариуполь, где перегружается в железнодорожные вагоны. Такая многозвенная схема значительно усложняет транспортировку и удорожает сырье. Поэтому эксперты невысоко оценивают перспективы крупномасштабных заморских поставок угля и кокса в Украину. Но планы проведения дноуглубительных работ в Севастополе, полной перестройки причалов и причальных сооружений, несмотря на их дороговизну и длительность, существуют.

Серьезным ограничением российского угольного экспорта служат железнодорожные перевозки. По данным Мечела, из-за постоянного роста ж.-д. тарифов (в среднем на 10% в год), уже к 2010 г. вывоз угля из России может стать нерентабельным. Даже сейчас для предприятий Мечела транспортная составляющая в структуре цены на уголь достигает 40-50%, а в среднем по рынку — 30-40%.

На основании изложенного можно сделать вывод о том, что возможности насыщения украинских внутренних рынков, особенно энергетических углей, за счет привозного топлива весьма ограничены и по ценовым соображениям, и в силу общего дефицита энергоресурсов в мире, и по транспортному фактору. Поэтому роль национальной угольной промышленности в развитии экономики страны и обеспечении энергетической безопасности остается ведущей. Другое дело, что поддержание отечественной угольной отрасли весьма дорого обходится украинскому обществу.

Все украинские бизнес-структуры металлургической направленности испытывают коксовые ограничения, но длина этого "поводока" разная. Если у SKM и Донецкстали, располагающих собственными коксохимическими заводами и угледобывающими предприятиями, есть некоторая свобода маневра, то, по мнению совладельца группы "Приват" Г. Боголюбова, нехватка кокса, угля и руды может вынудить, некоторые компании расстаться с самостоятельностью и к кому-то присоединиться. "Будет это продажа за деньги или акции — решать владельцам". В зоне риска, прежде всего, ИСД, ММК им. Ильича и Запорожсталь.

В принципе, у металлургов существуют альтернативы обзаведения собственными угольными активами из числа шахт, еще находящихся в собственности государства. Можно приватизировать шахту или участвовать в угледобыче по схеме так называемой корпоративной разработки шахтного поля. Второй из упомянутых вариантов был апробирован концерном "Энерго" на шахте "Красноармейская-Западная № 1" в середине 90-х годов прошлого века. Суть состоит в том, что субъект предпринимательства в пределах выделенного ему на основании правительственной лицензии горного отвода осуществляет добычу собственными средствами, а государственная шахта оказывает ему технологические услуги, как то: подъем и

транспортирование угля, породы, материалов, оборудования и персонала, проветривание, водоотлив, энергоснабжение и пр.

Если приватизация отрасли, пользуясь категориями диалектики, стала тезисом; фиаско правительственных приватизационных институтов—контртезисом, то корпоративную разработку шахтного поля можно назвать синтезом. Именно этот путь способен дать государственному сектору украинской угольной промышленности столь необходимые предпринимательские капиталовложения, а предпринимателям — столь необходимое угольное сырье.

Сугубо торговые отношения между угольщиками и металлургами или интеграция шахт в металлургические структуры выглядят менее привлекательными. Для иллюстрации уместно обратиться к фактам.

По данным 2007 г. средняя цена без НДС на украинский энергетический уголь составила в среднем 273 грн./т, на коксующийся уголь — 406 грн./т, без дифференциации по предназначению (с НДС) — 372 грн./т. Порядка \$74 за 1 т, считая по курсу 5 грн. за 1 дол. США. Очевидно, что украинские рыночные цены далеки от мировых. Если, сдерживая цены на топливо, государство поддерживает государственную же национальную энергетику, то, покрывая убытки шахт коксового назначения, — создает существенные преференции частной металлургии и коксохимии.

В экономической теории существует понятие теневых цен, то есть показателей, которые, как подразумевается, формируются на совершенных рынках. Поскольку полностью совершенных рынков не существует, за каждой фактической ценой можно представить цену, которая сформировалась бы при условии действия совершенной рыночной конкуренции. Теневые цены могут также интерпретироваться, как альтернативные, в качестве которых допустимо использовать цены внешних рынков. Применительно к украинской угольной продукции возмущение в действие рыночных механизмов вносит государство, покрывающее убытки (разницу между ценой и себестоимостью) угледобывающих предприятий.

Расчеты, выполненные по методике автора, учитывающие средства господдержки, выделяемые на дотации и капитальные вложения предприятий угольной промышленности, а также сформировавшуюся за год разницу между кредиторской и дебиторской задолженностью, показывают, что теневые цены на готовую угольную продукцию в 2007 г. составили 782,49 грн./т или, если ориентироваться по курсу Нацбанка Украины, примерно \$157 за тонну.

Для объективной (а не по курсу национальных банков) оценки уровня жизни и экономики в целом международные организации (ООН, МВФ, Мировой Банк и др.), основываясь на детальном сопоставлении стоимости свыше 3000 видов товаров и услуг, выводят индексы паритета покупательной способности национальных валют. Широкие же круги экономистов для этого предпочитают индексы Биг Мака от журнала *The Economist*. Достаточно, как показывает практика, сопоставить цены на гамбургер в ресторане МакДональдс, размещенный в Нью-Йорке и, скажем, в Киеве, чтобы получить справку о реальной стоимости украинской национальной денежной единицы. В 2006 г. 1 дол. США в перечислении на гамбургеры стоил 2,7 грн., в 2007 г. — 2,71 грн. Образно говоря, по гамбургскому счету, уголь в Украине, стоит \$275 за 1 т. По такой цене в действительности угольная продукция обходится украинскому обществу.

Вряд ли, отечественные бизнес-структуры согласятся принять на себя столь обременительные обязательства и пойти на приватизацию шахт как целостных предприятий. Показательно, что уже упоминавшийся Г. Боголюбов, предпочел вложить

\$1 200 000 в австралийскую шахту по добыче цветной руды, чем остаются в украинской черной металлургии, испытывающей столь жесткие сырьевые коллизии.

В 2009 г. на поддержку национальной угольной промышленности планируется выделить беспрецедентные средства — 11,2 млрд.грн. Хотелось бы надеяться, что эти средства будут использованы с большим толком, чем в предшествующие годы. Коксохимики настаивают на рациональности приоритетного вложения бюджетных ресурсов в развитие портовой инфраструктуры, а не в предприятия по добыче угля. И в этом нельзя не видеть резона. Если в недалеком будущем, как предсказывают аналитики, китайская "перегретая" экономика выйдет из состояния металлургического бума, цены на образовавшиеся излишки кокса и угля опустятся, что сделает оправданным и выгодным широкий импорт угля в Украину. Но к этому нужно готовиться загодя. По прогнозам Lehman Brothers динамика средних цен угольного сырья для коксования в течение 2008-2010 гг. составит ряд \$305...\$280...\$240 за одну тонну.

Поэтому как наиболее актуальные направления государственной политики в национальной угольной промышленности следует выделить, без ранжирования по важности: принятие закона о господдержке; разработку реалистической программы технического и финансового оздоровления государственной части шахтного фонда; внедрение справедливых форм отношений между поставщиками и потребителями угольной продукции; развитие институтов корпоративной разработки шахтного поля. Необходимая для этого концентрация финансовых, трудовых и технических ресурсов подразумевает решение проблемы сухой консервации шахт, причем, не только в технологическом срезе, а комплексно — с проработкой экономических, социальных, экологических сторон.

На мировых угольных рынках сложилась неблагоприятная для потребителей угольной продукции ситуация, обоснованная так называемым китайским фактором и состоянием рынков углеводородов. Конъюнктура внешней торговли делает выгодным для украинских металлургических корпораций приобретение за рубежом не готовой угольной продукции, а угольных производств. Однако расширение угольного импорта ограничено по транспортному фактору, прежде всего, из-за неразвитости портовой инфраструктуры.

Несмотря на имеющийся в Украине дефицит угля и сложности по импорту угля, прогнозы приватизации украинских шахт сталелитейными корпорациями выглядят достаточно пессимистическими. Так, теневые цены (с господдержкой и долгами угледобывающих предприятий) на отечественную угольную продукцию значительно превышают мировые показатели. Поэтому более вероятным является участие частного капитала в национальной угледобыче по схеме корпоративной разработки шахтного поля.

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено аналізу впливу кон'юнктури світових вугільних ринків на розвиток українських вугледобувних підприємств

SUMMARY

This Article deals with the Analyses of the world coal markets Impact to the Ukrainian coal enterprises Development.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Підсумки роботи підприємств Мінвуглепрому у 2007 році.— 19.02.2008.— [Електронний ресурс].— Формат доступу.— <http://www.mvp.gov.ua> .

2. Дослідження приватизаційних процесів у вітчизняній вугільній промисловості: Наук. Доповідь / А.І. Кабанов, Л.Л. Стариченко, Д.Ю. Череватский и др.— ІЕП НАН України, 2007.— 36 с.
3. Карпенко Г. "Павлоградуголь": сначала энергетика, потом металлургия // ugmk.info, бизнес-портал о реальном секторе экономики.—18.04.2007.— [Электронный ресурс].— Формат доступа.— <http://www.ugmk.info/print.php?art=1176812484>
4. Китайский спрос взорвал мировой угольный рынок // Укррудпром.— 12.02.2008.— [Электронный ресурс].— Формат доступа.— <http://ukrrudprom.com/const/print.php?/news/fghjk0102458778.html>
5. Карпенко Г. Батареи просят ... угля // Укррудпром.— 15.11.2007.— [Электронный ресурс].— Формат доступа.— <http://ukrrudprom.com/const/print.php?/digest/rawa201107.html>
6. Coates Peter. An Inside Perspective on^ The Journey to becoming the World's Leading Producer of Export Thermal Coal // Coaltrans South Africa, 2004.— 15 p.
7. Назимко Е.И., Ильяшов М.А. Повышение требований к качеству угольных концентратов для коксования // Уголь Украины.— 2007.— № 11.— С. 42-44.
8. Wong Fayen. Coal prices record amid short supply // International Herald Tribune.— 04.02.2008
9. Global coal prices zoom // The Economic Times.— 21.02. 2008.
10. ВР—Статистический обзор мировой энергетики, июнь 2007.— [Электронный ресурс].— Формат доступа.— www.bp.com/statisticalreview
11. Угольный рекорд // ugmk.info.— 12.05.08.— [Электронный ресурс].— Формат доступа: <http://www.ugmk.info/print.php?digest=1210580335> .
12. Процесс превращения имущества концерна "РАГ" идет успешно // Глюкауф.- 2004.— №1.— С. 2.
13. "Mittal Steel" ведет переговоры с "Межпромбанком" и правительством Тывы о долевом участии в разработке Элегестинского месторождения // <http://www.majournal.ru/news/16029/>
14. ArcelorMittal покупает шахты в Кузбассе / [Интерфакс](http://interfax.ru) — 08.02.2008.— [Электронный ресурс].— Формат доступа: <http://www.i2n.ru/news/economics/1317/>
15. Кухта Г. Модифікації ГМК у 2007-2008 році. Лібрето // Економічна правда.— 08.01.08.— [Электронный ресурс].— Формат доступа: <http://epravda.com.ua/news/2008/1/7/58853.htm>
16. Гребенник Е., Самофалова А. Уголь просится в порты // Экономические известия.— № 211(744).— [Электронный ресурс].— Формат доступа: <http://eizvestia.com/markets/full/28823>
17. Малинский Г. Кокс на мелководье // Зеркало недели.— 2007.— № 46.— 1-7 декабря 2007 г.
18. Боярунец А. Рынок коксующихся углей РФ: монополисты "подогревают" цены.— 27.02.2008.— [Электронный ресурс].— Формат доступа.— <http://www.ugmk.info/print.php?art=1204103594>
19. Кукин С. ВИКторина. Перекосы вертикальной интеграции как хроническая проблема украинского ГМК // Металл.— 2006.— № 12.— С. 6-10.
20. Слинько Д. Боголюбов: миллиарды с улыбкой // Фокус.— 2008.— № 7.— С. 26-30.
21. Филатов Ю.В., Наумов Ю.В., Лещинский А.А., Череватский Д.Ю. Опыт корпоративной разработки шахтного поля // Уголь Украины. — 2000. — №11. — С. 25-28.
22. Череватский Д.Ю. Приватизация шахт Донбасса в свете конкуренции институтов // Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая.— 2006.— вып. 103-4.— С. 131-134.
23. Мортиков В., Моклякова А. Теневые цены в экономической теории // Экономика Украины.— 2007.— № 8.— С. 46-51.

24. Череватський Д.Ю., Роттер М.В. Щодо цін, за якими суспільство отримує вугільну продукцію в Україні // Вісник ДонДУЕТ. Економічні науки.— 2005.— № 3.— С. 39-43
25. The BigMac Index. Sizzling. Food for thought about exchange rate controversies // The Economist.— 15.07.2007.

Надійшла до редакції 27.05.2008 року

УДК 138:339.92

ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ НА ОСНОВІ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Корчевська Л.О., к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету

У сучасних умовах національні ринки праці перетворилися на важливу складову частину світового ринку праці. Високий рівень міждержавних господарських взаємозв'язків на фоні поглиблення світового розподілу праці призвів до формування єдиного механізму задоволення пропозиції робочої сили незалежно від конкретного місця проживання людини.

Посилення конкурентної боротьби за кваліфікований персонал серед учасників світового ринку праці, структурні й динамічні зміни, які відбуваються на цьому ринку, зумовлюють необхідність здійснення маркетингових досліджень ринку праці. Їх організація дозволить володіти ситуацією на світовому ринку праці для ефективного покриття потреби національних ринків праці, підвищити інформаційну забезпеченість прийняття рішень на рівні держави та забезпечити конкурентоспроможність як робочої сили, так і країни в цілому.

У науковому світі немає єдиної чітко визначеної дефініції ринку праці. На відміну від вітчизняних економістів, які намагаються дати його визначення, зарубіжні (Дж.Боржас [1], Дж.Долан, Е.Ліндсей [2]) намагаються обійтися без формулювання цієї економічної категорії. Це можна пояснити тим, що саме сполучення “ринок праці” передбачає працю як предмет купівлі-продажу. А у конвенціях Міжнародної організації праці (МОП) і нормативних актах багатьох високорозвинених держав забороняється називати працю товаром.

У вітчизняній і зарубіжній літературі недостатньо досліджень, де всебічно розглядалися б особливості і наслідки феномену саме світового ринку праці. Є багато публікацій про міграцію, але світовий ринок робочої сили не вичерпується міграційними процесами. Істотний внесок у розуміння проблеми світового ринку праці внесли А.Жирицький, Н.Ридванов, Р.Цвильов [3], А.Поручник [4] тощо. Серед зарубіжних науковців можна виділити роботи А.Бхадурі [5], П.Аур, Дж.Бес і Д.Меда [6]. Питанням впливу глобалізації на український ринок праці займаються такі науковці, як М.Долішний, У.Садова, Л.Семів [7].

Метою статті є визначення суб'єктів світового ринку праці та систематизація факторів, які впливають на його розвиток залежно від зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ринок праці представляє собою ринок ресурсів праці як специфічного виду товару, рівноважна ціна і кількість якого визначаються взаємодією попиту і пропозиції. Предметом його вивчення є весь потенціал робочої сили, який охоплює як зовнішній ринок праці, так і внутрішній.

Російські вчені Р.Цвильов, Н.Ридванов, А.Жирицький дають визначення світового ринку праці, як наднаціонального утворення, де на постійній основі виступають покупці та продавці іноземної робочої сили, що приймають участь у процесі відбору необхідної робочої сили в рамках міждержавного регулювання попиту – пропозиції робочої сили [3, с.8].

На думку українських науковців Ю.Макогона, В.Миронова, Н.Бударіної, світовий ринок трудових ресурсів – це система відносин, які виникають у результаті постійного балансування попиту і пропозиції, що стосуються світових трудових ресурсів і складаються у зв'язку з нерівномірністю кількісного та якісного розміщення робочої сили у світі. Іншими словами, світовий ринок трудових ресурсів – це сукупність трудових ресурсів світу, яка пропонується і купується на міжнародній діловій арені [8, с.95].

Універсальне розуміння вмістило трактування А.Поручника, який детермінує світовий (міжнародний) ринок праці, як систему відносин, що виникають між державами з приводу узгодження попиту і пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці і соціального захисту. Ці відносини склалися у зв'язку з нерівномірністю розміщення робочої сили в країнах світу і відмінностями у її відтворенні на національному рівні [4, с.202].

Як відомо, маркетинг – це управління ринком, а його основним принципом є орієнтація на споживача. Однак, раніше підприємство споживало трудові ресурси, а зараз робоча сила споживає продукт, тобто цінний робітник сам обирає організацію і країну, де він бажає працювати.

Формування світового ринку праці в сучасних умовах, як правило, здійснюється за двома шляхами: перший – через поєднання національних ринків праці, коли нівелюються культурні, етнічні, юридичні, адміністративні та соціальні перешкоди між ними (наприклад, утворення в Європейській спільноті чи країнах, які підписали Шенгенську угоду єдиного ринку праці), а другий – через міграцію трудового потенціалу країни і капіталу, яка може відбуватися шляхом фізичного переміщення, або шляхом віртуального переміщення (за допомогою нових систем зв'язку, телекомунікацій, Інтернету тощо).

Причому трудовий потенціал поєднується з капіталом двояко: шляхом міграції капіталу, який мінає кордони і шляхом міграції самого трудового потенціалу через кордони у місця найбільшого попиту на нього.

Схема світового ринку праці представлена на рис. 1.

Продавців на світовому ринку праці можна умовно розділити на два основних типи: тих, хто працює за контрактом і тих, хто працює не за контрактом. До перших відносяться працівники, які юридично оформили відносини з роботодавцем і термін їх перебування у приймаючій країні чітко визначений. Тобто ними являються:

учені, наукові робітники, студенти;

висококваліфіковані фахівці з рівнем підготовки, наявністю відповідної освіти і практичним досвідом роботи (програмісти, інженери, менеджери та інші);

некваліфіковані робітники, що зайняті на підсобних роботах (наприклад, у сфері торгівлі, будівництва, туризму) або сезонні робочі, які виїждять з метою збирання врожаю.

Відповідно до працюючих не за контрактом відносяться працівники, термін перебування яких у приймаючій країні чітко не визначений:

нелегальні робітники – іноземці, які займаються трудовою діяльністю з простроченою або туристичною візою;

біженці – ті, хто змушені емігрувати із своїх країн через загрозу їх життєдіяльності. Наприклад, з регіонів збройних конфліктів і стихійних лих, з екологічно небезпечних районів, із середньоазіатських країн та із зон демографічного перенаселення території.

Покупців на світовому ринку праці можна умовно розподілити на п'ять основних типів.

У зв'язку з інтенсифікацією міжнародних зв'язків і зростанням кількості глобальних проблем, усе більший попит на робочу силу пред'являють міжнародні фінансові, торгові та інші організації (МОП, МВФ, СОТ, ЮНЕСКО, ООН, ФАО, Світовий банк тощо). Ці організації відбирають тільки висококваліфікованих робітників на міжнародній основі.

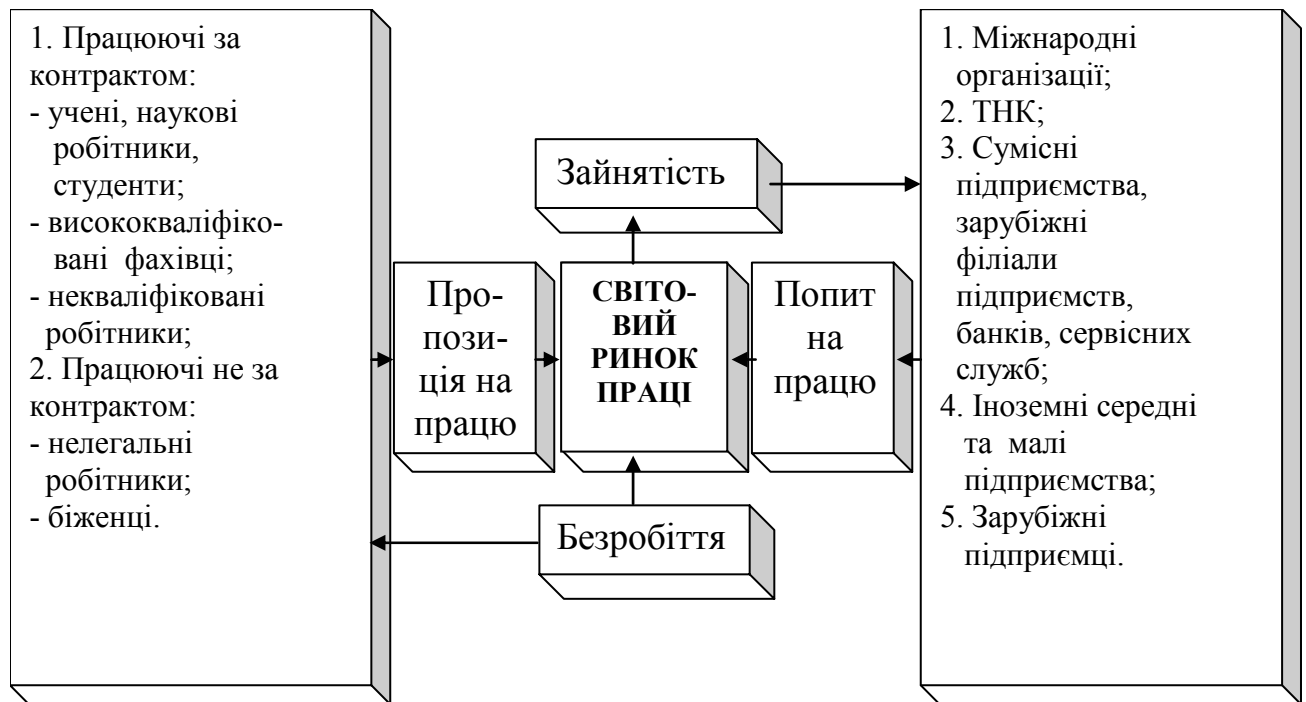


Рис. 1. Схема світового ринку праці

У формуванні світового ринку праці значну роль відіграють транснаціональні корпорації (ТНК), які представляють собою інтегровану структуру, що поєднує на основі науково-технічної, виробничої і комерційної кооперації у своєму складі підприємства будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності, які діють у двох і більше країнах, та проводять єдину політику й загальну стратегію через один і більше центрів прийняття рішень [9, с.879]. Вони мають можливість переносити своє виробництво і фінансовий капітал у периферійні райони світу, де є резерви дешевої робочої сили. У межах ТНК утворюється свій внутрішній ринок праці, де відбуваються не лише міжнародні переміщення транснаціональної робочої сили, а й зближення соціальної політики різних країн (оплати праці, способів найму і звільнень, тривалості робочого часу, відпочинку тощо). Вони сприяють покращенню змін соціальної і кваліфікаційної структур національних ринків праці, тому що безпосередньо впливають на процеси освоєння науково-технічного прогресу, передових навичок праці, демократичних форм взаємовідносин, мобільності та обміну знаннями.

У результаті діяльності ТНК у систему світогосподарських процесів залучається все більше країн, які інтегруються до світового ринку праці і починають впливати на зайнятість та відтворення робочої сили. Транснаціональні корпорації з імпортерів кваліфікованих фахівців перетворюються на експортерів.

Зарубіжні середні та малі підприємства, а також приватні підприємці дуже часто використовують працю нелегальних робітників, тому що не можуть собі дозволити застосування у широких масштабах дорогої працезберігаючої технології. Такі підприємства не можуть у випадку необхідності вдатися до переведення своїх підприємств у країни з дешевою робочою силою, як це нерідко роблять гігантські ТНК [3, с.24].

Для того, щоб дослідити фактори впливу на світовий ринок праці, треба розуміти, що він виступає підсистемою світового господарства і безпосередньо впливає на динаміку економічного зростання та макроекономічну рівновагу, а з іншого боку, він сам знаходиться під впливом усіх соціально-економічних показників і динаміки економічного зростання. Тобто основні риси сучасного світового ринку праці можна розглянути залежно від економічних факторів, які на нього впливають і залежно від зовнішнього та внутрішнього середовища.

Автором дослідження систематизовано фактори, які комплексно впливають на розвиток світового ринку праці, а саме: міжнародний розподіл праці і спеціалізація; НТП, інформатизація і зв'язок; міжнародна конкуренція; розвиток міжнародної транспортної інфраструктури; міжнародна мобільність капіталу; структурні зрушення в економіці; лібералізація цін і міжнародна міграція (рис. 2).

Зарубіжними вченими виділено такі фактори впливу в сучасних умовах: інтернаціоналізація у вигляді глобалізації та регіоналізації, глобальна конкуренція і технологічний прогрес, які встановлюють жорсткий зв'язок між параметрами розвитку і функціонування ринків праці, соціальних інститутів захисту національних систем підготовки кадрів, а також конкурентними позиціями окремих держав на уніфікованих і лібералізованих ринках [10, с.23-47].

1. На сучасному етапі спостерігається поглиблення міжнародного розподілу праці, що базується на економічно вигідній спеціалізації виробництва окремих країн і виявляється у міжнародному обміні товарами у певних пропорціях.

Кінець ХХ ст. ознаменувався бумом у розвитку світової торгівлі, що продовжується й понині. З 1990 по 1996 рр. світовий торгівельний оборот збільшився в 14 разів, а 8 раундів багатосторонніх переговорів під егідою ГАТТ привели до десятикратного зниження митного тарифу. В 1990-ті роки більш ніж 80% світової торгівлі здійснювалося між розвиненими країнами-членами ОЕСР [11].

Міжнародна торгівля несе у собі великі можливості прискорення зростання обсягів виробництва і заробітної плати. Зараз економіка країн усе більше залежить від експорту товарів та послуг, який у свою чергу сприяє створенню робочих місць.

Перевага експортної стратегії наглядно демонструє такий факт: у країнах, що розвиваються в останні два десятиліття рівень реальної заробітної плати збільшився у середньому на 3 відсотка щорічно там, де відношення темпів зростання експорту до ВВП перевищує медіанне значення, тоді як у тих країнах, де було відзначено незначне розширення експорту, зростання заробітної плати зупинилося [12].

Міжнародна торгівля задовольняє інтереси більшості робітників: по-перше, вони отримують безпосередню вигоду у результаті здешевлення імпортованих товарів як споживачі, а по-друге, їх власна продуктивність праці зростає, завдяки збільшенню вартості товарів, що випускаються ними. Хоча дешевий імпортований товар негативно відображається на некваліфікованих працівниках розвинених країн. Але й цей факт має перевагу, так як стимулює їх до підвищення кваліфікації.

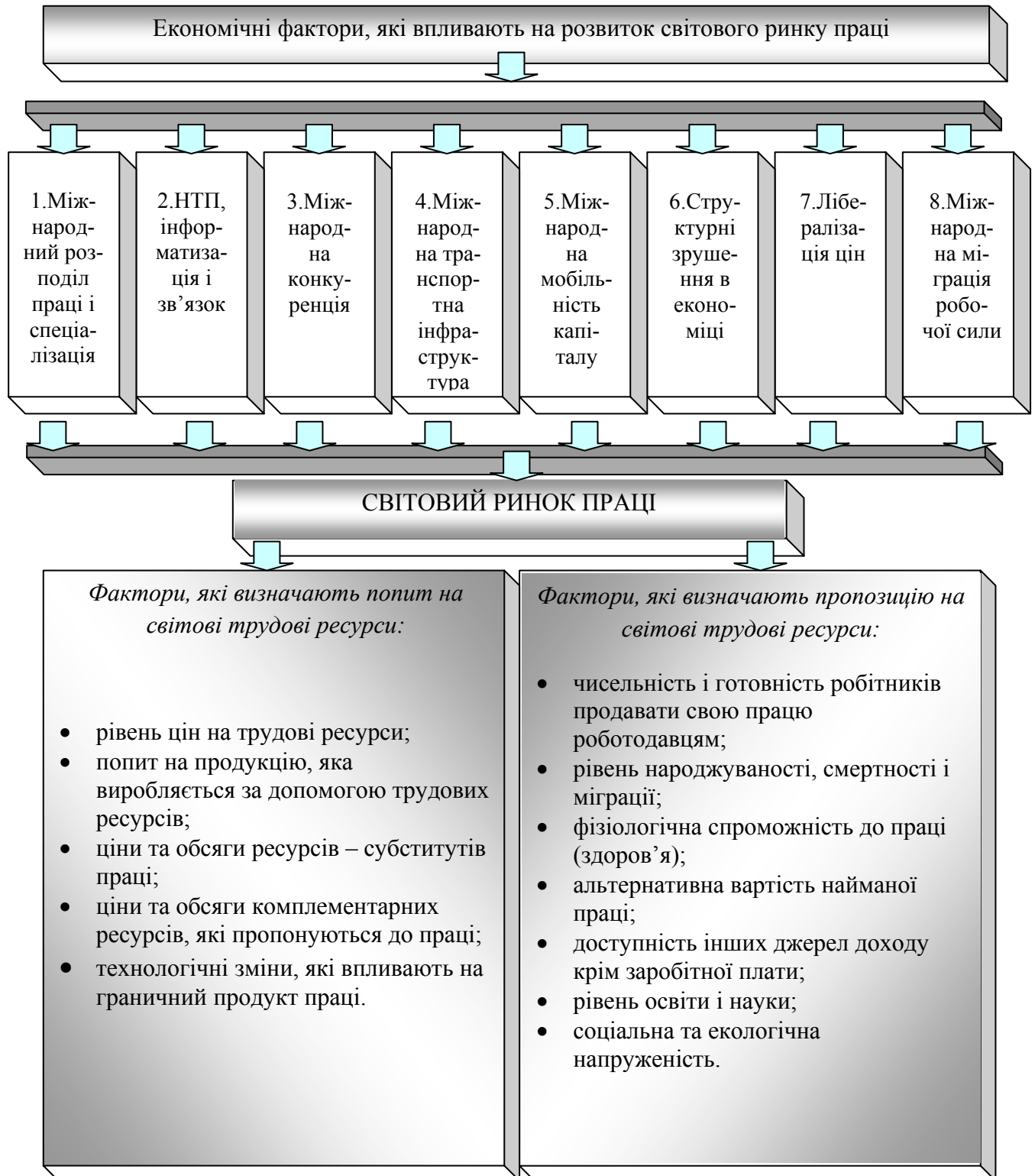


Рис. 2. Фактори впливу на розвиток світового ринку праці залежно від зовнішнього та внутрішнього середовища

Зміна структури торгівлі призводить до соціальних трансформацій, що порушують інтереси працівників, які не змогли адаптуватися до нових умов. Більш усього страждають ті, хто не зміг перейти до видів діяльності з більш високою доданою

вартістю або до виробництва товарів, які не являються предметами міжнародної торгівлі.

2. Науково-технічний прогрес, інформатизація і зв'язок впливають на світовий ринок праці двояко. З одного боку, вони призводять до того, що впровадження нових працезберігаючих технологій звужує можливості використання додаткової робочої сили і збільшує безробіття. А з іншого боку, вони зумовили зростання попиту на висококваліфіковані кадри і науковців, потребу в яких не в змозі задовольнити національний ринок праці. Це призвело до виникнення нового виду трудової міграції – “відпливу умів”.

Інформаційна революція останніх десятиліть на базі швидкого розвитку електроніки, кібернетики і космічних супутників зв'язку зробила переворот у засобах телекомунікацій. У 1910 р. в усьому світі нараховувалося 7 млн. телефонів, до 1950 р. їх кількість збільшилася до 51 млн. (в 7,3 рази за 40 років), а до 2002 р. – до 100 млн. (в 19,6 рази за 52 роки). У 1991 р. кількість комп'ютерів з доступом до Інтернету у всьому світі склала близько 5 млн., у 1996 р. – 60 млн., у 2002 р. – близько 300 млн. [13, с.8]. Завдяки сучасним інформаційним технологіям працевластці і робітники швидше знаходять один одного. А “інформаційна супермагістраль” сприяє підвищенню інтелекту нації, покращенню якості та конкурентоспроможності продукції і впливає на імідж країни у світі.

3. Подолання національної ізоляції сприяло посиленню міжнародної конкурентної боротьби за сфери впливу над використанням і перерозподілом ресурсів та інформаційним простором. Іде напружений пошук не тільки ринків збуту, а й інтелектуальних ресурсів, носіями яких є люди.

У середині 1990-х років П.Друккер відзначив, що з цього часу, “конкурентна позиція країни у світовій економіці повинна бути першою умовою внутрішніх політик і стратегій” [13, с.77]. Підвищення міжнародної конкуренції і розвиток високотехнологічних галузей вимагає від країн досягнення рівня продуктивності праці своїх конкурентів. У протилежному випадку, заробітна плата їх робітників буде знижуватися.

Таким чином, у світі виникає попит на висококваліфікованих працівників, які можуть засвоювати великі обсяги інформації і володіти технікою її обробки. Також зростає попит на фахівців у фінансово-банківській, освітній, науковій сферах тощо. Тобто заробітна плата збільшується для тих робітників, чия спеціальність є більш дефіцитною на світовому ринку ніж на внутрішньому.

Одночасно скорочується попит на некваліфікованих працівників у країнах із середнім і високим рівнем доходів, оскільки вони зустрічаються з конкуренцією більш дешевих виробників. Це стимулює робітників переходити із низькопродуктивних до високопродуктивних секторів економіки. Однак ці вигоди не реалізуються, якщо вони будуть залишатися безробітними і не будуть мати можливість підвищити свою кваліфікацію.

Також страждають окремі країни (особливо країни Африки на південь від Сахари). Їм не вистачає динамізму, який необхідний для успішної участі в активній конкуренції і досягнення ефективності виробництва на рівні своїх конкурентів [14].

4. В останній час дуже динамічно розвивається міжнародна транспортна інфраструктура. Науково-технічний прогрес сприяв прискоренню руху автомобільного, авіаційного, залізничного і водного транспорту, а також інтенсифікації мережі міжнародних трубопроводів.

Середня вартість людино-милі повітряних перевезень, наприклад, у 1930 р. складала 68 центів (за курсом долара 1990 р.), у 1950 р. – 30, а у 1990 р. – 11 центів. За шість десятиліть авіаперевезення подешевшали більш ніж у 6 разів. Подібне зниження тарифів

відбувається і в інших конкуруючих між собою галузях транспортних послуг. Навіть модернізовані морські перевезення за другу половину століття мають такі тенденції: загальний тоннаж світового торгівельного флоту з 1950 по 1999 рр. зріс у 6,4 рази, а обсяг перевезених вантажів – у 10 разів (головним чином, завдяки контейнеризації) [15, с.48].

Робітники, капітал і товари зараз переміщуються ще скоріше та дешевше.

5. Лібералізація руху капіталу у соціальному плані означає, що він пред'являє попит не тільки на трудовий потенціал країни свого базування, а й на іноземну робочу силу, яка нерідко має певні переваги порівняно з національною (більш дисциплінована, менш вимоглива тощо).

Сьогодні транснаціональні корпорації і портфельні інвестори швидко реагують на можливості отримання прибутку і виробництво переміщується в ті регіони, де заробітна плата низька, але рівень кваліфікації персоналу дозволяє освоїти нові технології. У результаті, місцеві працівники можуть отримати більш високооплачувану роботу і розділити надприбуток з іноземцями.

У 2000 р. загальна кількість ТНК досягла близько 60 тис., кількість їхніх зарубіжних філій – майже 600 тис., залучені іноземні інвестиції перевищили 4,8 трлн. дол., а їхні глобальні активи склали 17,7 трлн. дол. Продажі зарубіжних філій ТНК зростають швидше, ніж світова торгівля товарами та послугами, а зростання частки вивезених і ввезених прямих іноземних інвестицій у світовому ВВП удвічі випереджає зростання частки у ВВП світової торгівлі [16, с.4].

Підвищення міжнародної мобільності капіталу приводить до взаємовигідного масивного його переливання із розвинених країн у країни, що розвиваються. Відплив капіталу може завдати шкоди місцевим працюючим, тому є доцільним проведення виваженої макроекономічної політики (підтримка валютного курсу, відсоткових ставок і рівня резервів тощо).

6. У кожній країні структурні зрушення проходили з різним ступенем гостроти, але співвідношення заходів макроекономічної стабілізації економіки, лібералізації цін і зовнішньої торгівлі, інституціональних змін відбувалося з наголосом на розширенні приватної власності.

Наслідками структурних трансформацій стали безробіття, неповна та неформальна зайнятість. Вони негативно вплинули на розвиток трудового потенціалу: по-перше, самим вилученням економічно активної частини населення із виробничої діяльності, у результаті чого є недовироблення ВВП, недоотримання державним бюджетом податків; по-друге, соціальними і моральними наслідками як для самого працівника та його сім'ї, так і для стабільності держави. Але в тих країнах, де зміни супроводжувалися адекватним реагуванням підвищення якості робочої сили, вони були менш болючими.

Одним із структурних факторів, що суттєво впливає на стан ринку праці, є конверсія військового виробництва. З початку 90-х років вона посіла одне з пріоритетних місць в економічній політиці країн з розвинутою ринковою економікою. Через конверсію під загрозою опинилися гарантії зайнятості значного контингенту робочої сили. За підрахунками експертів Міжнародної організації праці (МОП), в оборонному комплексі провідних західних країн зайнято 6-9% працюючих. Реалізація програм скорочення військових бюджетів спричинює ліквідацію робочих місць, необхідність працевлаштування колишніх військовослужбовців. Найінтенсивніше цей процес проходить у США, де наприкінці 90-х років унаслідок конверсії втратили роботу чи залишили військову службу понад 2 млн. осіб. Скорочення військових витрат впливає і на зайнятість у нематеріальному виробництві, особливо у таких його галузях, як обслуговування і монтаж споруд, зв'язок, послугами яких військово-промисловий комплекс користувався на умовах субконтрактів [4, с. 210].

Іншим структурним фактором, що впливає на втрату робочих місць, є скорочення квот у текстильній промисловості відповідно Multi-Fiber Arrangement (MFA). Текстильна промисловість традиційно відіграє важливу роль в економічному розвитку багатьох країн та істотно впливає на зайнятість та експорт. Її частка значно зменшилася у розвинених країнах і збільшилася у країнах, що розвиваються. З січня 2005 року новий торговельний режим у текстильному секторі торкнувся мільйонів робітників (особливо жінок) і сотні тисяч малих та середніх підприємств у країнах, що розвиваються. Багато країн занепокоєні, що хвиля дешевої тканини та одєжі заповнить їх ринок; інші – сподіваються на нові експортні можливості у результаті вільної квоти. Треті країни можуть втратити пільговий доступ до ринків США та ЄС і будуть вимушені боротися за свій експорт.

У текстильній промисловості спостерігається тенденція скорочення зайнятості – від 19,7 млн. осіб у 1990 р. до 13,5 млн. осіб у 2000 р. через консолідацію промислових груп і більш інтенсивне використання капіталу. Незважаючи на спади, ці сектори є одними з джерел зайнятості у таких країнах, як Бангладеш, Камбоджі, Мадагаскар, Пакистан, Шрі-Ланка [17].

У такому невизначеному середовищі уряди держав повинні розробити стабільну соціально-економічну політику, щоб зберегти підприємства, а робітникам – робочі місця.

7. На економічне зростання і зайнятість впливає лібералізація цін та тривалість цінових ударів. Розглянемо вплив цього фактору на прикладі підвищення цін на енергію. По-перше, високі витрати на енергію можуть позначитися на скороченні обсягу світової продукції, що у свою чергу, негативно вплине на створення робочих місць; по-друге, може зменшитися сукупний попит споживачів, що теж чинить негативну дію на зайнятість. Непрямо це впливає на скорочення торгівлі, зниження інвестицій і збільшення транспортних витрат. По-третє, коли економічне зростання зупиняється, то більше всього страждають найбідніші члени суспільства і найбільш вразливі працівники (часто – молодь і частково зайняті люди).

8. Міжнародна трудова міграція є одним із найбільш складних факторів, що впливає на світовий ринок праці. По-перше, це пояснюється тим, що у відмінності від товарообміну чи руху капіталу, у цей процес втягнуті живі люди. А, по-друге, всі попередні фактори дуже впливають на міграційні процеси. На динаміку ринку праці впливають, як гнучкість робочої сили, що веде до міграції, так і гнучкість капіталу, що веде до аутсорсингу [6].

Щорічно мільйони людей пересікають національні кордони у пошуках безпеки для себе і своїх сімей. Найбільшою мотивацією являється більш високий заробіток і кращі можливості, але деякі люди змушені мігрувати через стихійні лиха, голод, конфлікти або переслідування [18].

Характерною особливістю сучасної міграції є те, що потоки складаються з двох напрямків, тобто одна держава може бути як країною-донором, так і країною-реципієнтом.

Ще можна виділити такі економічні фактори впливу на світовий ринок праці, як: ступінь економічного розвитку країни; етап економічного циклу (наприклад, фаза спаду чи підйому); формування макроекономічної політики і політики на ринку праці (наприклад, захист інвестицій, розвиток інфраструктури освіти, впровадження активних програм підтримки безробітних та інші).

На розвиток світового ринку праці крім економічних факторів, впливають ще й не економічні, наприклад, стихійні лиха. Так, від Азійського цунамі, яке відбулося 26 грудня 2004 р., у Шрі-Ланка та Індонезії постраждало 1,5 млн. осіб. За оцінками МОП було втрачено 1 млн. робочих місць. Землетруси, що вразили Пакистан і Південну Азію

8 жовтня 2005 р. вплинули на життя більше 3 млн. осіб і призвели до втрати 1,1 млн. робочих місць, що складає майже половину зайнятого населення країни [19]. Ураган Катрина призвів до катастрофічного затоплення півдня Сполучених Штатів, що вплинуло на півмільйона людей, заподіяло шкоду майну і спричинило збитки від недоотримання прибутку [20].

Екологічні та епідеміологічні катастрофи мають дуже великий вплив на світовий ринок праці, тому що робоча сила відразу реагує міграційними коливаннями у найбільш небезпечні райони світу. Також вони дуже негативно впливають на економіку країни і зайнятість: по-перше, подолання наслідків вимагає значних фінансових ресурсів для відтворення; по-друге, руйнування транспортної та інформаційної інфраструктури впливає на економіку інших країн; по-третє, багато робітників змушені міняти свою кваліфікацію.

МОП допомагає країнам, що постраждали не тільки у відтворенні втрачених фінансових та інформаційних ресурсів, а й у забезпеченні швидкої перепідготовки працівників.

Визначення основних рис розвитку сучасного світового ринку праці ще далеко від завершення. Це пов'язано зі складністю предмета дослідження і неоднозначністю факторів впливу на нього.

Це дослідження повинне закласти теоретичну базу, на основі якої буде здійснюватися координація зусиль усіх країн у регулюванні процесів, що відбуватимуться на світовому ринку праці.

У подальших дослідженнях необхідне створення гнучкої й універсальної системи управління трудовим потенціалом країни, здатної оперативно реагувати на зміни маркетингового середовища країни. Можливість створення такої системи залежить від багатьох факторів і буде сприяти забезпеченню міжнародної конкурентоспроможності як робочої сили, так і країни в цілому.

РЕЗЮМЕ

Визначено суб'єктів світового ринку праці та систематизовано фактори, які впливають на його розвиток залежно від зовнішнього та внутрішнього середовища.

SUMMARY

In the article subjects of the world market labour are the certained. Factors, which influence upon its development and which depend from external and internal ambience are systematized.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Borjas, George J. Labor economics. – 2nd ed. – 1999. – 521 p.
2. Доллан Дж., Линдсей Е. Рынок: микроэкономическая модель. – СПб, 1991. – 540 с.
3. Мировой рынок труда: реальность для России и СНГ / Цвылев Р.И., Рывданов Н.Ф., Жирицкий А.К. М.: Наука, 1994. – 192 с.
4. Світова економіка: Підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. – 2-ге вид., стереотип. – К.: Либідь, 2001. – 582 с.
5. Bhaduri Amit. Macroeconomic policies for higher employment in the era of globalization, 2005/11. – 17 p.
6. Auer P., Besse G. and Meda D. Off-shoring and the internationalization of employment, a challenge for a fair globalization? Geneva, ILO, forthcoming 2006. – www.ilo.org/trends.
7. Долішній М.І., Садова У.Я., Семів Л.К. Глобалізація та її регіональні виміри // Регіональна економіка. – №3. – 2002. – С.7-24.

- 8.Международная экономика. Уч. пособие / Макогон Ю.В., Миронов В.С., Бударина Н.А. Под ред. Проф. Ю.В. Макогона. Донецк, ИД, 2002. – 304 с.
- 9.Орехова Т.В. Методологические подходы к изучению проблем создания и функционирования транснациональных интегрированных структур // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк. – ДонНУ. – 2005. – С.876-882.
- 10.The Gaps That Matter Most // Ferranti D. de, Perry G.E., Gill I., Guash J.L., Maloney W.F., Sanches-Paramo C., Schady N. Closing the Gap in Education and Technology. – Washington, D.C., The World Bank, 2003. – P.23-47.
- 11.Goldin, Ian, and Dominique van der Mensbrugghe. 1995. “The Uruguay Round: An Assessment of Economywide and Agricultural Reforms.” Доклад представленный на Конференции, посвященной Уругвайскому раунду и развивающимся странам. Всемирный Банк, Вашингтон, округ Колумбия, 26-27 января.
- 12.Krugman, Paul, and Robert Lawrence. 1993. “Trade, Jobs and Wages”. NBER Working Paper No.4478 / National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- 13.Drucker Peter, “The Age of Social Transformation”, The Atlantic Monthly, November, 1994. – P.77.
- 14.Wood, Adrian.1994a. North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World. Oxford, U.K.: Clarendon Press.
- 15.World Economic Outlook. May 1997. – P.48.
- 16.World Investment Report 2000. – New York and Geneva: United Nations. – 2002. – P.4.
- 17.Ernst C., A. Hernandez Ferrer and D. Zult, “The end of the Multi-Fiber Arrangement and its implication for trade and employment”, Employment Strategy Paper, No. 16 (Geneva, ILO, 2005). – http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/e_sp2005-16.pdf.
- 18.Демоскоп. – <http://demoscope.ru/weekly/app/app4004.php>.
- 19.Global Employment Trends Brief October 2005, Employment Impact in Pakistan of South Asia Earthquake, ILO (Geneva). – <http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/getpakpdf>.
- 20.EM-DAT, Emergency Disasters Data Base. – www.em-dat.net.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 658.011

АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ – ОСНОВА ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЇХ ЯКОСТІ

Мірошниченко Е.А., кандидат педагогічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Бердянського педагогічного університету

За останні роки туризм у Бердянську займає пріоритетне місце, він став одним з основних складових економіки міста.

Стратегічне планування Бердянська визначено, як розвиток курорту національного значення з розвинутою сферою послуг, інфраструктурою, що базується на основі місцевої промисловості і залучення інвестицій. Але на даний час стан матеріально-технічної бази санаторно-курортних підприємств не відповідає міжнародним вимогам, рівень послуг низький при високих цінах, обслуговуючий

персонал не має відповідної підготовки. Тому дана стаття присвячена аналізу факторів, які впливають на конкурентоспроможність туристичних фірм міста, визначенню найбільш “вузьких” місць у сфері послуг та розробка заходів діючого стимулювання розвитку туристичного бізнесу Бердянська.

Питанням розвитку туризму та маркетингових досліджень з туристичних послуг присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних учених: Андрушкової В.І [1], Гудзь П.В. [2], Майдебура Е.В. [3], Крайнина О.П. [4], Росохи Р.В. [5], Восколовича Н.А. [6], Чудновського А. Д. [7], Дуровича А.П [8], Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. [9], Киреева И.В. [10] та інші.

Але в цих роботах розглянуто загальні питання: з побудови маркетингових послуг у туристичному бізнесі; економічні проблеми технології залучення клієнтів, принципи і практика створення реклами, стратегія конкуренції.

Виділення найвпливовіших факторів конкурентоспроможності у туристичному бізнесі на прикладі конкретного міста, розробка заходів щодо підвищення привабливості фірми з туристичних послуг, а, таким чином, і її прибутковості – ось коло невирішених завдань.

Метою даної статті є:

виділення факторів конкурентоспроможності у сфері послуг туристичних фірм, які мають найбільшу питому вагу у залученні клієнтів;

аналіз ринку туристичних послуг міста Бердянська;

розробка маркетингової стратегії на прикладі приватної туристичної фірми “Темерінда” щодо вдосконалення її маркетингової діяльності.

Проаналізуємо конкурентне середовище обраної туристичної фірми “Темерінда”. З метою виявлення конкурентних переваг і вразливих позицій туристичних підприємств міста стосовно обраної фірми виявляємо:

туристичні фірми з профільним видом діяльності;

кількісну і якісну інформацію про підприємства, що надають туристичні послуги у місті Бердянську.

Аналіз сильних і слабких сторін підприємства “Темерінда” та його конкурентних переваг систематизовано у таблиці 1. В ній вказуються основні фактори, що визначають успіх послуги на ринку і вказані змінні, за якими можна оцінити значення факторів. Кожна з цих змінних повинна одержати оцінку від “0” до “5” балів для кожного з перелічених підприємств (0 – найбільш слабкі позиції, 5 - домінуючи позиції за даним параметром на ринку).

Всі вісім підприємств, що надають туристичні послуги пронумеровані: “Галопом по Європе” – 1; “Темерінда” – 2; “Шико” – 3; “Буревісник” – 4; “Гривал” – 5; “Спутник” – 6; “Спорт-плюс” – 7; “Карвет” – 8.

Як бачимо, середньозважені оцінки за переліком змінних доволі низькі.

Щоб краще виділити показники конкурентоспроможності для перелічених турфірм, складаємо аналітичну таблицю 2, в якій всі змінні з надання послуг згруповано у п’ять факторів, кожному з них надана вагомість. Середньозважену величину на ринку послуг (K_i) розраховуємо для кожної фірми за формулою:

$$K = \frac{\sum_{i=1}^m a_i b_i}{\sum_{i=1}^m c_i b_i} \quad [11, с.91], \text{ де } a_i - \text{бальний показник сервісних факторів, } b_i - \text{вагомість}$$

сервісного фактору, c_i – середньозважена величина бальних показників на ринку, m – кількість показників.

Таблиця 1

Сервісні характеристики тур фірм Бердянська

Основні фактори	Підприємства							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Спрямованість послуг: внутрішній	3	3	3	3	3	5	1	3
іноземний	4	3	4	4	4	5	1	4
закордонний	4	3	3	-	-	3	1	-
Екскурсійне обслуговування	-	4	-	-	4	4	-	-
Працевлаштування закордоном	-	2	-	-	-	-	-	-
візова підтримка	5	-	3	-	-	-	-	-
Консультаційне обслуговування	4	4	4	4	4	4	4	3
бронювання квитків	3	5	3	-	-	3	-	-
організація відпочинку для орг. груп.	3	2	-	-	5	4	-	-
Додаткові екскурсії	-	3	3	-	-	-	-	-
Доступність цін для населення								
внутрішній	4	4	4	4	-	4	3	-
іноземний	4	3	3	4	-	4	3	-
закордонний	4	4	4	4	-	3	3	-
Зовнішня реклама та інформація.	5	5	3	2	3	4	5	1
Скільки років на ринку тур. послуг?	4	2	4	1	3	5	2	3
Імідж підприємства в діловому світі	5	4	3	3	3	5	4	3
Професіоналізм колективу	4	4	4	4	4	5	4	4
Наявність власних койко/місць	-	5	5	-	-	-	-	-
Просування послуг на ринку: реклама	5	4	4	3	3	5	4	3
Участь у виставках	4	4	5	-	-	5	1	-
Наявність E-mail	5	5	5	5	0	5	5	-
Загальний обсяг послуг	3	4	5	4	4	5	2	3
Середньозважена оцінка	3,3	3,5	3,3	2,0	1,8	3,5	1,9	1,2

Груповий коефіцієнт конкурентоспроможності $K > 1$ у чотирьох турфірм: «Галопом по Європе», «Темерінда» «Шико», «Спутник», тобто всі вони мають більш високу конкурентоспроможність.

Система маркетингових досліджень конкурентів дає наступні можливості підприємству:

повніше оцінити перспективу ринкового успіху, знаючи про діяльність конкурентів;

визначити місце і роль фірми на ринку;

легше визначити пріоритети;

підвищити конкурентоздатність та ефективність підприємства в цілому;

забезпечити інформацією про конкурентів для співробітників і тим самим мотивувати їхню діяльність;

краще захищати і розширювати позиції на ринку;

визначити сильні і слабкі сторони конкурентів;

оцінити, які перспективи вистояти в конкурентній боротьбі.

Таблиця 2

Сервісні групові характеристики конкурентоспроможності

Сервісні характеристики	Вагомість	Туристичні фірми								Середньозважена величина на ринку
		1	2	3	4	5	6	7	8	
Спрямованість послуг	0,1	3,7	3	3,3	2,3	2,3	4,3	1,0	2,3	2,78
Доступність цін для населення	0,3	4,0	3,7	3,7	4,0	0,0	3,7	3,0	0,0	2,70
Рівень надання послуг	0,3	2,4	3,4	2,9	1,5	1,9	2,7	1,4	0,9	2,15
Інформованість споживачів	0,2	4,7	4,3	4,0	1,7	2,0	4,7	3,3	1,3	3,28
Імідж підприємства	0,1	4,5	3,0	3,5	2,0	3,0	5,0	3,0	3,0	3,38
Груповий коефіцієнт конкурентоспроможності	-	1,320	1,335	1,274	0,887	0,559	1,368	0,847	0,377	

Результати досліджень показують.

1. Існування незаповнених ринкових ніш, тому є необхідним пошук нових напрямків діяльності, щодо не охоплених конкурентами ніш:

- працевлаштування по Україні;
- працевлаштування за кордоном;
- прийом іноземців на відпочинок.

2. Виявлення послуг, що користуються найбільшим попитом і вибір перспективних напрямків:

- прийом туристів на Бердянській косі. Для цього необхідний пошук підприємств для напрямку людей на відпочинок у Бердянськ;
- продаж тур. послуг (Єгипет, Туреччина, Туніс, автобусні евритури).

3. Візова підтримка клієнтів.

4. Підготовка цікавих для туристів маршрутів.

5. Прогнозування потреб клієнтів:

- розробка і виробництво кращих турів;
- створення системи зворотного зв'язку зі споживачами турпослуги;
- ефективне задоволення запитів клієнтів;
- ефектна реклама (розробка реклами, що запам'ятовується).

6. Перспектива розвитку туризму в Бердянську (перспективно спрямовані):

- іноземний (прийом на Бердянській косі);
- зарубіжний туризм (продаж туристичних послуг до Єгипту, Туреччини, Тунісу, евритури);

- забезпечення візи.

7. Пошук нових напрямків, орієнтуючись на попит споживачів:

- працевлаштування по Україні;

- працевлаштування за кордоном;
- залучення іноземців на відпочинок.

8. Вирішення проблем, що гальмують розвиток туризму:

- цінова політика (ціни Бердянська дорівнюють цінам Криму);
- невідповідність ціни і якості;
- розвинення інфраструктури розваг;

9. Залучення міста до участі у наступних заходах:

- створення вистав з діяльності туристичних фірм;
- творення реклами міста –курорту;
- благоустрій і озеленення коси;
- рішення транспортних проблем;
- створення визначеної інформаційної бази в місті (“Асоціація курортників”).

Отже, досліджуємо туристичне підприємство “Темерінда” займає одне з лідируючих місць на ринку туристичних послуг м. Бердянська. У м. Бердянську ПП «Темерінда» одна з деяких, хто відкриває Шенгенські візи та відкрито рекламує свої послуги. ПП “Темерінда” - підприємство із сильними позиціями на ринку: працює на ринку тур-послуг понад 7 років, має власну клієнтську базу, постійно займається пошуком нових туристичних послуг, успішно займається працевлаштуванням за кордоном, оптимістично дивиться у майбутнє та проводить активну маркетингову політику.

Основний напрямок маркетингової діяльності туристичної фірми “Темерінди”: збільшення попиту за рахунок розширення асортименту пропонованих послуг; розробки нових туристичних продуктів, їхнього удосконалення і використання різних засобів задоволення конкретних сегментів ринку.

Спочатку проводимо аналіз існуючої ситуації, характеризуємо фірму, її курортний потенціал. У специфіці туристичної діяльності є важливий фактор сезонності, інтенсивності використання рекреаційних ресурсів, природного фактору, циклічності ділової активності.

Однією з особливостей споживання послуг є те, що ввозячи “живі” гроші в регіон, туристи, крім витрат на придбання санаторно-курортних путівок, отоварюють ще і значні суми “кишенькових” грошей. Тому в Бердянську від залучення туристів у великій мірі залежить розвиток дрібного і середнього підприємництва, фінансове благополуччя домогосподарств, наповнення прибуткової частини бюджету.

Основними природними лікувальними факторами курорту є: наявність лиманів високомінералізованих біологічно активними речовинами, джерела слабомінералізованої води. Пляжний ресурс, піщані пляжі і невелика глибина моря, повітря і морська вода, тривалість купального сезону 150-170 днів роблять його привабливими як для дитячого лікування, так і для сімейного відпочинку.

Як бачимо, наше місто має великий рекреаційний та курортний потенціал, тому актуальна задача - визначення загальної стратегії на прикладі ПП “Темерінда”.

Стратегія концентрованого росту – зміна (поліпшення), або створення нового туристичного продукту. Поліпшення положення на вже існуючому ринку (при цьому робиться все, щоб з даним туристичним продуктом на даному ринку завоювати кращі позиції), для цього потрібні істотні маркетингові зусилля.

Стратегія диференціації – пошук нових ринків для вже наявного туристичного продукту; розробка нових тур продуктів для вже освоєних ринків.

У ході виявлення ринкових сегментів серед відпочиваючих представилася можливість описати їх профілі:

“вимогливий”;

“лояльний”;
 “елітний”;
 “ощадливий”;
 “реально оцінюючий”.

Для кожного з цих сегментів розробляється комплекс маркетингу. Основна задача на кожному цільовому ринку – розробка туристичного продукту для кожного сегмента окремо, з урахуванням прибутковості цього сегмента і конкретних споживчих переваг. Цінова стратегія заснована на попиті, установлюється ціна для цільового ринку. Просування – розробка розгалуженої ефективно функціонуючої системи збуту. Наприклад, для цільового ринку – “вимогливий” розробляється стратегія щодо споживача – тут рівень доходу – вище за середній – від 200 до 400 дол. (у розрахунку на кожного члена родини). Необхідне розширення комплексу послуг, зокрема послуги розваг (різні розваги на воді й у повітрі, тир, більярд, ресторан, бар, тренажерний і шейпінг-зали, басейн). Найбільш важлива послуга для цього сегменту – організація харчування – збалансоване харчування, багате вітамінами, мінеральними водами, овочами і фруктами, продуктами моря, соками і т.ін. Оформлення інтер'єра – вільний, класичний стилі. Рівень проживання – напівлюкс і номери з підвищеною комфортністю.

Для цільового ринку – “лояльний”, стратегія своя.

Щодо споживача – дохід тут складає від 100 до 200 дол. Необхідно удосконалювати послуги з організації харчування і розваги гостей (замовлене харчування, різноманітність асортименту, широкий вибір рибних блюд; наявність атракціонів, у тому числі, водних (серфінг), прокат катамаранів (на одну путівку – 30 безкоштовних хвилин). До послуг дітей: бібліотека, комплекс ігрових автоматів, спортивний зал, екскурсійне обслуговування. Так само важливе розширення додаткових послуг (трансфер, бронювання квитків, екскурсії і т.ін.). Рівень проживання – звичайний, напівлюкс.

Цільовий ринок – “елітний”.

Стратегії щодо споживача - це представники з високим рівнем доходу, більш 400 дол. Тут значиме надання таких послуг, як сауна, басейн, організація харчування і розваги.

Удосконалювання роботи підприємства по таких напрямках: розширення комплексу запропонованих послуг (ресторанне харчування, домашнє харчування – під замовлення, салон краси, тренажерний і спортивний зали, сауна, джакузі, більярд, басейн, тенісний корт, бібліотека, відео- і кіносеанси, супутникове ТВ, телефон, банкетний і конференц-зали, ремонт і переоснащення номерного фонду, підвищення професіоналізму працівників).

З огляду на те, що більш 80% цього сегменту відпочивають з родиною, потрібно надавати сімейні розваги - цікаві екскурсії по морю, навчання яхтної майстерності, серфінгу, розваги на воді – прокат яхт, човнова станція, акваланги, комплекс водних атракціонів. Комплекс послуг для дітей – кіно-, відеозал, дитячі ігрові майдани, ігровий комп'ютерний центр, ігрова кімната з вихователем. Перевага проживанню з підвищеним рівнем комфортності, у номерах – нові меблі, з килимовим покриттям, охоронна сигналізація.

Цільовий ринок – “ощадливий”.

Стратегії щодо споживача – це група з рівнем доходу нижче середнього – від 30 до 100 дол. Тут важливо розробити гнучку систему оплати послуг. Оформлення інтер'єра - у класичному стилі. Так само потрібно удосконалювати послугу з організації харчування: різноманітний набір блюд, можливість одержання комплексних обідів.

Цільовий ринок – “реально оцінюючий”.

Стратегії щодо споживача – дохід цього сегмента склав від 100 до 200 дол. Потрібно удосконалювати матеріально-технічну базу, розширити комплекс наданих послуг (обладнаний пляж, бібліотека, кінозал, бари, човнова станція, танцювальний майдан на березі моря; дитячий ігровий майданчик, спортивні і тренажерні павільйони, масажні кабінети, пункти прокату, екскурсійне обслуговування). Рівень проживання - з підвищеним комфортом, оформлення інтер'єра – вільний і романтичний стилі. З огляду на те, що половину цього сегменту складають росіяни, потрібно розробити меню з екзотичними рибними блюдами, так само запропонувати цікаві морські екскурсії.

У Бердянську є великий потенціал і є необхідною база для дитячого відпочинку. Туристичний продукт потрібно пропонувати з обліком різних цінних категорій.

З метою збільшення прийому кількості дітей на відпочинок, потрібно розширити комплекс пропонованих послуг:

збалансоване харчування, що відрізняється калорійністю і якістю домашньої кухні;

наявність: спортмайданчика, тенісного корту, відеозалу, літнього кінотеатру, парку, танцмайданчику, бару, бібліотеки, стоматологічного кабінету, фізкабінету, лікувального відділення;

інтенсивне навчання англійській мові (тренінг, рольові ігри, дискусії);

робота психолога і підліткової служби довіри;

щоденні дискотеки, свята, конкурси, всілякі екскурсії.

Для всіх сегментів доцільна розробка програми культурних заходів: фестивалі – “Півний фестиваль”, кінофестиваль “Бригантина”, “Кращий рибалка України”; свята – “Морський карнавал”, “День міста”, проведення КВН, святкові концерти.

Для ПП “Темерінда” визначено стратегії:

концентрованого росту;

диференціації.

Стратегія концентрованого росту – зміна (поліпшення), або створення нового туристичного продукту. Поліпшення положення на вже існуючому ринку (при цьому робиться все, щоб з даним туристичним продуктом на даному ринку завоювати кращі позиції), для цього потрібні істотні маркетингові зусилля; стратегія диференціації – пошук нових ринків для вже наявного туристичного продукту; розробка нових тур продуктів для вже освоєних ринків.

Самі дані стратегії повинні забезпечити вирішення цілей туристичної фірми “Темерінда”:

збільшення частки ринку тур послуг;

розробка та вдосконалення тур продукту для конкретних сегментів споживачів;

пошук нових ринків;

створення ефективної і розвинутої системи збуту;

розробка структури просування послуги (реклама, публіситі, персональні продажі та стимулювання збуту).

Основний напрямок маркетингової діяльності туристичної фірми “Темерінди”: збільшення попиту за рахунок розширення асортименту пропонованих послуг; розробки нових туристичних продуктів, їхнього удосконалення і використання різних засобів задоволення конкретних сегментів ринку.

У збільшенні прибутку туристичних фірм, у першу чергу, має бути зацікавленим місто-курорт. Тому без допомоги керівництва міста самотужки ні одне з туристичних підприємств не досягне бажаної оцінки “відмінно” за всіма факторами, що характеризують якість з надання послуг. Основні задачі, що повинно вирішити на міському (а може й на регіональному) рівні це:

вирішення транспортної проблеми (місту потрібний діючий аеропорт); стимулювання розвитку туристичного бізнесу. Це – податкові канікули тривалістю від двох до п'яти років; зменшення податку з прибутку до 15-20%; звільнення інвестицій від оподаткування; звільнення від виплати митного збору і ПДВ товарів, що ввозяться для потреб інвестиційного проекту, звільнення від обов'язкового продажу іноземної валюти; звільнення від виплати ряду обов'язкових платежів.

Крім того, у Бердянську є актуальним завданням:

переорієнтація масових підприємств суспільного харчування на спеціалізовані (кафе з визначеною національною кухнею, заклад із представленням оригінальною шоу-програмою, готування блюв “під замовлення”);

створення спеціалізованих торгових центрів: (“Все для відпочинку”, “Все для риболовлі”, “Все для туристів”);

створення дистриб'ютерських фірм, що представляють інтереси санаторно-курортного комплексу міста в інших регіонах і на зовнішніх ринках;

підключення до мережі інтернет зі створенням електронного розрахункового магазину.

За останні роки туризм у Бердянську займає пріоритетне місце. За рахунок відпочиваючих значною мірою поповнюється бюджет міста. Аналіз маркетингової діяльності існуючих фірм з надання туристичних послуг показав, що чотири з восьми цих фірм мають задовільні показники з якості основних послуг.

З метою вдосконалення маркетингової діяльності фірми “Темерінда” розроблена стратегія її розвинення, у зв'язку з чим проведено сегментування ринку відпочиваючих.

Рекомендовано вжити заходів щодо розробки програми маркетингової діяльності міста-курорту з залученням до цього його керівництва.

РЕЗЮМЕ

Проанализированы проблемы развития конкуренции туристических фирм г. Бердянска, рассмотрена система факторов, влияющих на конкурентоспособность

SUMMARY

The problem of the competition in tourist market of Berdyansk is investigated, the system of factors which constrains it is classified, the barriers, in particular administrative which brake development of a competition are determined.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Андрушкова В. Размышления про возможность развития туризма в Украине// Аспекты самоуправления. – 2005. №3 (11). С. 31-33.
2. Гудзь П. В. Экономические проблемы развития курортно-рекреационных территорий – Донецк.: “Юго-Восток”; Лтд, 2001 – 270 с.
3. Майдебуря Е.В. Маркетинг услуг. – Киев.: ВИРА – Р. 2001. – 574 с.
4. Крайнин О.П. Системный подход к формированию бюджета маркетинга: опыт украинских компаний //Компа@ньюн, № 12.- 2006- С. 17-18, 21.
5. Росоха Р.В. Мировой опыт организации рекреационно-туристической деятельности// Региональная экономика. – 2005. № 1. С. 191-197.
6. Восколович Н.А. Маркетинг туристских услуг. М.: изд-во "Теис", 2002, - 167 с.
7. Гостиничный и туристический бизнес /под ред. проф. Чудновского А.Д. – М.: Ассоциация авторов и издателей „ТАНДЕМ”, изд. ЭКМОС, 1998. – 352 с.
8. Дурович А.П.. Маркетинг в туризме: Учеб. пособие для студ. спец. "Экономика и управление социально-культурной сферой" вузов, перераб. и доп. — Минск : ООО "Новое знание", 2001. — 495с. — С.111, 115.

9. Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В. и др. Основы маркетинга (Пер. с англ. – 2 европ. изд. – М.; под общей ред. Н. Шульминой – К.: Издат. дом, Вильямс, 1999. – С. 117-118.
10. Киреев И. В. Содержание отдельных составляющих маркетингового комплекса компаний, работающих в сфере услуг. // Менеджмент в России и за рубежом – 2002. № 2. – С. 4-11.
11. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: Підручник для студ.- К., 2001 - 235С.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 658.5..005.334

СНИЖЕНИЯ РИСКА ПОТЕРЬ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ ПРОИЗВОДСТВА

Мироненко Т.В., доцент Донецкий национальный университет

Шиянов И.А., Донецкий национальный технический университет

На современном этапе отечественные предприятия зачастую сталкиваются с необходимостью снижения риска потерь при планировании производства, что может быть осуществлено с помощью прогнозирования продаж, на основании которых строится план производства промышленной продукции. В условиях рыночной экономики прогноз продаж неизбежно имеет некоторую долю неопределенности, что ведет к возникновению риска.

Методы прогнозирования продаж можно разделить на две группы [0]: неформализованные или эвристические, к которым относятся, прежде всего, индивидуальные и коллективные экспертные оценки; формализованные, наиболее распространенными из которых являются методы экстраполяции и методы экономико-математического моделирования.

Неформализованные эвристические методы прогнозирования сбыта могут использоваться в тех случаях, когда знания экспертов невозможно или проблематично формализовать в экспертной системе. Наиболее широко распространенными являются методы интервью, мозгового штурма, коллективных экспертных опросов.

Из формализованных методов наиболее широко применяются экстраполяционные, т.е. те, когда построение прогноза включает следующие этапы: упорядочение прошлых данных; сглаживание временного ряда; выделение тренда; определение уравнения тренда; расчет прогнозного значения; оценка доверительного интервала с заданной вероятностью.

Одним из наиболее эффективных методов управления рисками считается метод сценариев. Суть этого метода при минимизации потерь от производственных рисков заключается в декомпозиции задачи прогнозирования сбыта, то есть в выделении набора различных вариантов развития рыночной ситуации. Каждый вариант является сценарием, совокупность всех сценариев должна описывать все возможные варианты развития событий. При этом к сценариям предъявляются следующие требования: каждый отдельный сценарий должен допускать возможность прогнозирования; прогнозирование необходимо осуществлять с требуемым уровнем точности; общее число сценариев должно быть ограничено.

Таким образом, метод построения сценариев реализуется в два этапа: строится набор предположений по каждому сценарию; по каждому сценарию производится

прогнозирование искомых показателей.

Каждый из этих этапов лишь частично формализуем. Существенная часть рассуждений проводится на качественном уровне, ввиду того, что стремление к излишней формализации и математизации приводит к искусственному внесению определенности там, где ее нет по существу, либо к использованию громоздкого математического аппарата. Так, рассуждения на словесном уровне считаются доказательными в большинстве ситуаций принятия решений, в то время как попытка уточнить смысл используемых слов с помощью, например, теории нечетких множеств приводит к весьма громоздким математическим моделям и расчетам [0, 0].

Рассмотрим механизм минимизации риска при планировании производства промышленного предприятия с учетом оценки спроса на продукцию, представленный на рис. 1.



Рис. 1. Механизм минимизации риска при планировании производства промышленного предприятия

При построении сценариев для планирования производства можно выделить две основные группы сценариев, которые основываются на предположениях: на рыночную ситуацию не будут оказываться новые существенные возмущающие воздействия, текущая тенденция спроса не изменится; рыночная ситуация изменится, форма и направление тренда спроса поменяет свой вид.

Для первого варианта сценарий может строиться на основе методов экстраполяции. Во втором случае необходимо применение экспертных оценок и имитационного моделирования.

Согласно [0] в задачах прогнозирования при управлении рисками необходимо провести классификацию рисков, поставить задачу оценивания конкретного риска, провести структуризацию риска, в частности, построить деревья причин (или, по другой терминологии, деревья отказов) и деревья последствий (деревья событий). Различные риски при оценке сбыта зависят от экономических последствий принимаемых решений, поведения потребителей и конкурентного окружения, внешнеэкономических условий и макроэкономического развития, используемых производственных технологий.

В качестве шаблона дерева причин для оценки сбыта при планировании производственной программы предлагается использовать граф представленный на рис. 2.

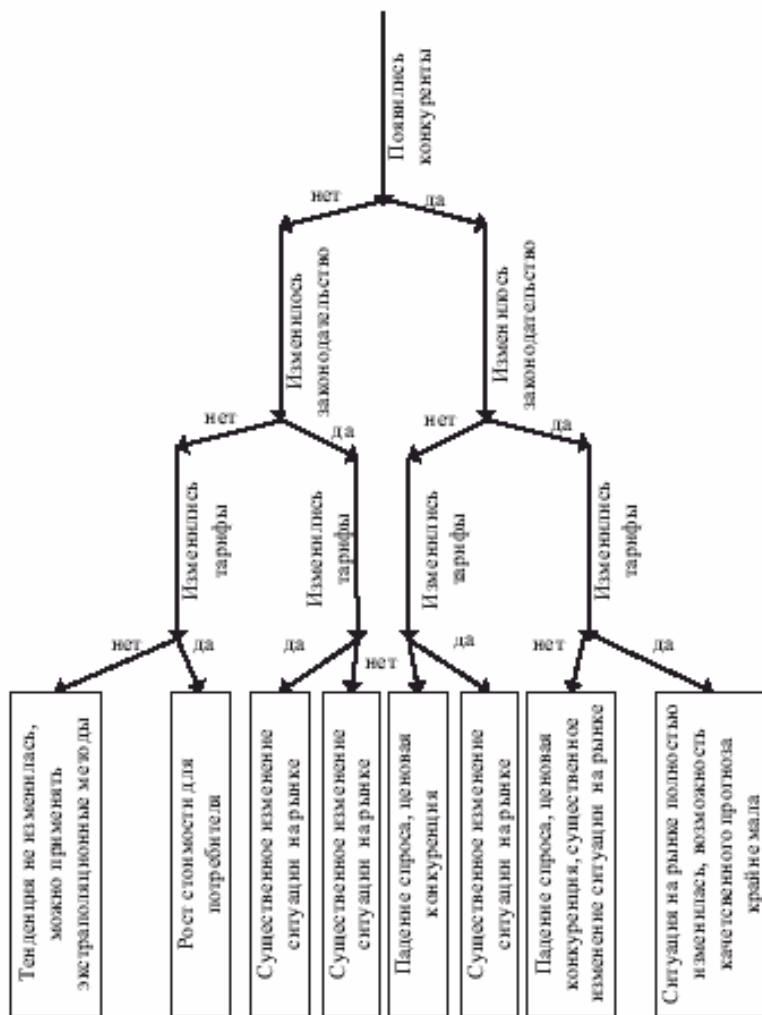


Рис. 2.Шаблона дерева причин

Появление производителей-конкурентов ведет к усилению ценовой конкуренции и необходимости снижения цены на продукцию промышленного предприятия. В случае сохранения прежней цены возможно снижение спроса. Появление товаров-конкурентов ведет к снижению спроса на продукцию промышленного предприятия.

Ввиду упрощенности, этот подход не позволяет рассчитать точное значение максимальных или минимальных характеристик, но зато позволяет судить о диапазоне разброса значений. При дальнейшем развитии упрощенного сценарного подхода принятие решения о величине спроса может быть основано теории вероятностей и байесовской постановке принятия решения. Например, как предлагается в [0], если сценарий описывается элементом конечномерного евклидова пространства, то любое вероятностное распределение на множестве исходных параметров преобразуется в распределение интересующих исследователя характеристик. Расчеты могут быть проведены с помощью современных информационных технологий метода статистических испытаний. Затем, в соответствии с заданным распределением на множестве параметров выбирать с помощью датчика псевдослучайных чисел конкретный вектор параметров и рассчитывать для него итоговые характеристики. В результате получится эмпирическое распределение на множестве итоговых характеристик, которое можно разными способами анализировать, находить оценку математического ожидания, разброса и др.[0]. Проблематичным при этом является принятие решения о виде распределения, обычно для этого используются экспертные оценки.

В разработанном механизме минимизации риска при планировании производства промышленного предприятия, если предполагаются существенные изменения, необходимо построить множества сценариев, описывающих основные варианты развития рыночной и производственной ситуации. Затем необходимо произвести пересечение этих сценариев, с целью определения границ колебаний основных параметров, влияющих на производственный план. В результате самый худший сценарий (или выборка наихудших значений параметров из нескольких сценариев) составит пессимистический прогноз. Соответственно пересечение нескольких наилучших сценариев составит оптимистический прогноз.

В том случае, если планируется изменение ситуации на рынке, необходимо применение к оценке сбыта продукции, производимой промышленным предприятием, экспертных оценок.

По каждому виду продукции, производимому промышленным предприятием эксперты дают оценку спроса. Прогноз по продукции оформляется в виде набора сценариев, в которых оцениваются последствия свершения (или не свершения) различных событий, описанных в дереве причин. Каждому эксперту предъявляется набор сценариев по видам продукции, которые необходимо упорядочить по правдоподобности. При этом эксперты не выставляют оценки сценариям, так как это затрудняет адекватный анализ сценариев.

Это обусловлено тем, что эксперт может обосновать, почему один сценарий более правдоподобен и вероятность его свершения выше, чем другого, но не в состоянии обосновать, во сколько раз или на сколько более вероятен. Поэтому экспертам необходимо дать только упорядочение сценариев. Для приведения ответов экспертов к единому показателю часто используют метод арифметического среднего рангов, когда для каждого объекта ранжирования рассчитывается его среднее и делится на количество экспертов. Данный подход является ошибочным, так как при этом не учитывается, что между одними соседними объектами может быть очень небольшая разница, а между двумя соседними – значительная.

Поэтому необходимо применять метод медиан рангов. Суть этого метода в том, что для каждого сценария по определенному виду продукции ранги, полученные им при экспертной оценке сортируются в порядке возрастания. Затем для каждого сценария вычисляется его медиана. Медиана представляет собой среднее арифметическое центральных членов вариационного ряда $[0, 0]$.

Таким образом, оценка сценария имеет вид:

$$S^{j,k} = \frac{R^{j,k}_i + R^{j,k}_{i+1}}{2}, \text{ если } N \text{ четное}$$

или

$$S = R_i, \text{ если } N \text{ нечетное,}$$

где $R = \{R_1, \dots, R_i, \dots, R_N\}$ - множество рангов, данных j -му сценарию по k -му виду продукции;

$S^{j,k}$ - итоговая оценка j -го сценария по k -му виду продукции;

N – общее количество экспертов;

$j = 1, J$;

J – общее количество сценариев;

$k = 1, K$;

K – общее количество выпускаемых видов продукции (или типов продукции, если производится агрегированная оценка);

В том случае, если эксперты производят не общее ранжирование сценариев, а их опарное сравнение, можно наиболее вероятный сценарий находить с помощью расстояния Кемени. Пусть $A_1, A_2, A_3, \dots, A_p$ - ответы N экспертов, представленные в виде бинарных отношений. Тогда их совокупная оценка или медиана Кемени имеет вид:

$$\text{Arg min } \sum d(A_i, A),$$

где Arg min - то или те значения A , при которых достигает минимума указанная сумма расстояний Кемени от ответов экспертов до текущей переменной A , по которой и проводится минимизация. Таким образом,

$$\sum d(A_i, A) = d(A_1, A) + d(A_2, A) + d(A_3, A) + \dots + d(A_p, A).$$

Здесь $d(A_i, A)$ это расстояние Кемени между бинарными отношениями A и B , описываемыми матрицами $\| a(i, j) \|$ и $\| b(i, j) \|$, которое находится как:

$$d(A, B) = \sum | a(i, j) - b(i, j) |,$$

где суммирование производится по всем i, j т.е. расстояние Кемени между бинарными отношениями равно сумме модулей разностей элементов, стоящих на одних и тех же местах в соответствующих им матрицах.

Кроме медианы Кемени, используют среднее по Кемени, в котором вместо $d(A_i, A)$ стоит $d^2(A_i, A)$ [0].

Оценка рисков при определении потенциального спроса на продукцию может производиться с помощью моделирования. Как указывалось в первом разделе, очень популярным является моделирование рисков с помощью вероятностей и случайных величин, при котором используются такие характеристики случайной величины, как математическое ожидание, дисперсия, квантили, коэффициент вариации, линейные комбинации математического ожидания и среднего квадратического отклонения и др. [0, 0]. Однако, при этом возникает проблема оценки параметров и вида распределения характеристики исследуемого риска. Поэтому вышеуказанные характеристики можно рассматривать только в непараметрической постановке. Ввиду этого наиболее перспективной представляется разработка методов описания производственных рисков промышленных предприятий с применением теории нечетких множеств, лингвистических переменных, качественных признаков, интервальных математических и эконометрических моделей и др.

Как доказывалось в [0], с формальной точки зрения описание нечеткости интервалом – это частный случай описания ее нечетким множеством. При интервальной оценке функция принадлежности нечеткого множества имеет специфический вид – она равна 1 в некотором интервале и 0 вне его. Такая функция принадлежности описывается всего двумя параметрами (границами интервала). Такое упрощение описания дает возможность сделать математический аппарат интервальных оценок гораздо более прозрачным, чем аппарат теории нечеткости в общем случае. Это, в свою очередь, позволяет продвинуться дальше, чем при использовании функций принадлежности произвольного вида. Для оценок необходимого объема производства промышленного предприятия предлагается использовать интервальные оценки, в которых вероятность не равна единице, но является достаточно большой и приемлемой, чтобы использовать полученные интервалы для построения приближенных базовых планов производства.

В результате получения оптимального, пессимистического и наиболее вероятного плана сбыта могут быть определены необходимые объемы производства по каждому виду продукции. Так как степень субъективности при оценке спроса довольно велика, предлагается производить оценку необходимого объема производства в виде интервальных оценок с указанием вероятности попадания реального значения в заданный интервал. Очевидно, что чем шире интервал, тем больше вероятность, что реальное значение необходимого объема производства попадет в него. При интервале от $V_i^{i\bar{a}\bar{n}}$ до $V_i^{i\bar{o}}$, где $V_i^{i\bar{a}\bar{n}}$ – объем сбыта i -ой продукции по пессимистическому сценарию, $V_i^{i\bar{o}}$ – объем сбыта i -ой продукции по оптимистическому сценарию, вероятность попадания будет равна единице.

Таким образом, с уменьшением интервала уменьшается вероятность попадания в этот интервал. Задача минимизации риска заключается в нахождении такого интервала, колебания объема производства внутри которого были бы несущественны с точки зрения производства или могли бы легко быть нейтрализованы за счет использования резервов. При этом к вероятности попадания в этот интервал могут выдвигаться два типа требований: вероятность попадания в этот интервал должна быть достаточно большой, стремящейся к единице; вероятность попадания в интервал велика, результаты выхода за пределы интервала не критичны (рис. 3).

После получения оптимального интервала по каждому виду продукции может быть разработан производственный план с учетом всех допусков на колебания внутри интервала.

Потери от риска при составлении производственной программы состоят из потерь от производства излишней продукции в случае переоценки спроса и не

полученной прибыли от реализации продукции в случае недооценки спроса. Если оценивать неопределенность как случайную величину, минимизации риска можно добиваться по нескольким направлениям: минимизировать математическое ожидание; минимизировать квантиль распределения; минимизировать дисперсию; комбинированные методы.

Минимизация математического ожидания имеет целью сократить средние потери. Это целесообразно в том случае, если все возможные потери в целом не оказывают существенного влияния на функционирование промышленного предприятия, то есть риск потерь не превращается в риск банкротства. Для минимизации рисков производственной программы необходимо проведение более тонкого планирования – например, более частая корректировка планов или углубленное исследование рынка. В том случае, если есть риск значительных потерь, целесообразно применять минимизацию квантиля распределения.

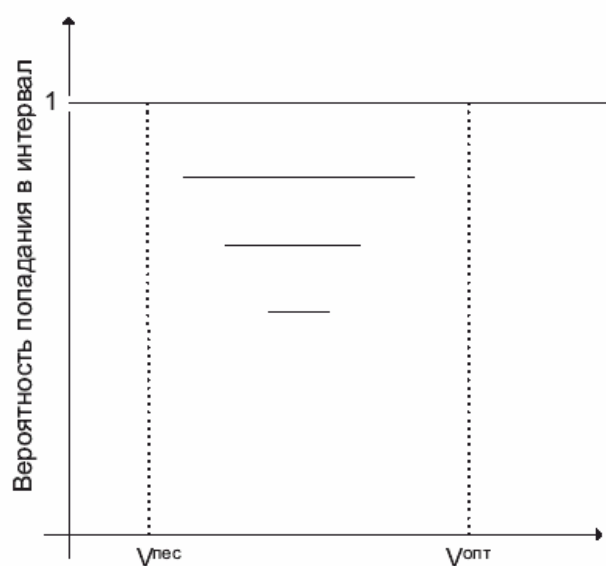


Рис. 3. Зависимость величины интервала от вероятности попадания в этот интервал

Минимизация квантиля распределения позволяет избежать крупных потерь. Например, это могут быть медиана функции распределения потерь или квантиля порядка 0,99, выше которого располагаются большие потери. При этом средние потери могут даже увеличиваться. Для минимизации рисков производственной программы для минимизации таких рисков необходимо производить ровно столько продукции, сколько будет наверняка пользоваться спросом. При этом возрастают риски потерь от недополученной прибыли.

Минимизация дисперсии, то есть разброса возможных потерь, может использоваться в том случае, когда промышленному предприятию необходимо четкое знание своих перспектив. Например, это направление целесообразно использовать, если предприятие собирается брать крупный кредит, и ему необходимо быть уверенным, что оно сможет своевременно его выплачивать. При этом средние потери от риска могут увеличиваться, например, за счет наличия избыточных страховых запасов, но предприятие сможет достаточно точно просчитать эффект от своей деятельности.

Ввиду того, что информация о сбыте продукции промышленного предприятия поступает в отдел планирования производства в нечетком или интервальном виде, возникает необходимость учитывать риск несоответствия реального сбыта запланированному в планах производства. Планирование производства промышленной продукции, работ и услуг должно быть тесно связанным с разрабатываемой общей стратегией развития промышленного предприятия, проведением маркетинговых исследований, проектированием конкурентоспособной продукции, организацией ее производства и реализации, а также с выполнением других функций и видов внутривладельческой деятельности. Так как с увеличением периода планирования возрастает неопределенность, к планированию годового плана производства предлагается применять совсем иные подходы, чем к оперативному планированию производства.

В годовом плане производства каждого предприятия содержится взаимосвязанная система следующих плановых показателей $[0, 0, 0, 0]$: основная цель производственной деятельности предприятия и ее отдельных подразделений на плановый период $[0]$; объем и сроки производства продукции, работ и услуг с указанием конкретных количественных и качественных показателей по всей номенклатуре товаров $[0]$; расчет производственной мощности предприятия, цехов и участков, подтверждающих ее сбалансированность с годовыми объемами производства, равновесия спроса и предложения $[0, 0]$; определение потребности ресурсов на выполнение годовой производственной программы предприятия и его подразделений, расчет баланса полуфабрикатов и комплектующих $[0, 0]$; распределение планируемых работ по основным цехам, а также сроком изготовления и поставок продукции на рынок $[0, 0, 0]$; выбор средств и методов достижения запланированных показателей, расчет объемов незавершенного производства, коэффициентов загрузки технологического оборудования и производственных площадей $[0, 0]$; обоснование методов и форм организации производства запланированных товаров, работ и услуг, контроля выполнения планов производства и реализации продукции $[0]$.

Производственная программа является результатом согласования следующих целей фирмы $[0, 0]$: получение максимальной прибыли, учет реальных финансовых и иных ресурсных возможностей, возможно полное удовлетворение потребностей рынка сбыта, максимальное снижение производственных издержек, в том числе и максимально возможная загрузка оборудования.

В классическом виде согласование всех этих целей ставит предприятие перед необходимостью решать многокритериальную задачу. Однако, если вероятные объемы сбыта, и, соответственно необходимые объемы производства представлены в виде интервальных данных образуется некоторая область возможных решений, которая шире, чем оптимальная по Парето.

Разработка плана производства должна учитывать ряд других планов (рис. 4). Часть планов, такие как план сбыта и план рекламных мероприятий являются для производства директивными, производственная программа рассчитывается, прежде всего, на их основании. Другие планы, такие как, план по труду и заработной плате, план финансовых потоков, план модернизации производства составляют итерационно, в согласовании с планом производства продукции.

Таким образом они составляют общую систему планов промышленного предприятия, все составляющие которой имеют различные степени риска. При разработке конкретной производственной плана промышленного предприятия главной задачей является согласование сроков и объемов поставок каждого вида продукции на рынок с максимально равномерной загрузкой производственных мощностей.

План производства включает в себя информацию по производству и реализации продукции по объемным показателям (вал, товар, реализация), номенклатуре, ассортименту и качеству с разбивкой по календарным периодам, исходя из плана сбыта [0, 0]. Оперативно-производственный план еще должен включать в себя расписание по все составляющим продукции и производственным подразделениям, цехам или участкам, которые производят их обработку.

Объем необходимых материалов, запчастей и полуфабрикатов определяется как сумма материалов, запчастей и полуфабрикатов, необходимых для производства запланированной продукции и так называемых заделов или незавершенного производства, необходимых для обеспечения непрерывности и ритмичности работы производства. Незавершенное производство планируют в размерах минимальных, но достаточных для планомерного хода производства [0]. На предприятии с устойчивой номенклатурой и коротким циклом производства (до двух месяцев) уровень незавершенного производства не претерпевает существенных изменений и в плане не может не учитываться [0]. В противном случае, а также, если запланировано значительно колебания ассортимента выпускаемой продукции необходимо учитывать эти материалы, запчасти и полуфабрикаты в плане.



Рис.4. Взаимосвязь плана производства продукции с другими планами

После составления детального плана производственных операций по каждому виду продукции необходимо свести их в единый производственный план предприятия. При этом производится проверка ограничений по производственным мощностям, возможности закупки сырья и материалов, наличию финансовых и человеческих ресурсов. В случае невыполнения этих ограничений производится корректировка детальных производственных планов по каждому виду продукции.

Так как при уменьшении интервала, в который попадает необходимый объем производства, происходит уменьшение вероятности попадания в этот интервал, то задача минимизации риска заключается в нахождении такого интервала, колебания объема производства внутри которого были бы несущественны с точки зрения производства или могли бы легко быть нейтрализованы за счет использования резервов.

Разработанный механизм снижения риска убытков от выпуска некачественной продукции, базирующийся на методах статистического анализа, позволяет принять обоснованные решения по построению наиболее выгодной для предприятия системы управления качеством продукции. Он регламентирует функционирование основных систем, связанных с рисками убытков от некачественной продукции – системы адаптации, системы производства и системы оценки качества.

РЕЗЮМЕ

У статті проведено аналіз методів прогнозування продажів, запропоновано механізм мінімізації ризику при плануванні виробництва промислового підприємства з урахуванням оцінки попиту на продукцію. Застосування даного механізму дозволяє прийняти обґрунтовані рішення щодо побудови найбільш вигідної для підприємства системи управління якістю продукції.

SUMMARY

The analysis of forecasting sales methods is carried out in this paper, the mechanism of risk minimization at planning manufacture of the industrial enterprise in view of demand estimation on production is offered. The application of the given mechanism allows to accept the proved decisions on construction the most favourable to the enterprise control quality production system.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Гольдштейн Г.Я. Основы менеджмента: Учебное пособие, изд. 2-е, дополненное и переработанное. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2003.
2. Орлов А.И. О современных проблемах внедрения прикладной статистики и других статистических методов. / Заводская лаборатория. 1992. Т.58. № 1. С.67-74.
3. Орлов А.И. Нечисловая статистика / А.И.Орлов. – М.: МЗ-Пресс, 2004. – 513 с.
4. Кендалл М.Дж., Стьюарт А. Статистические выводы и связи. - М.: Наука, 1973. - 900 с.
5. Robert S. Kaplan, David P. Norton, The Strategy-Focused Organisation. Harward: Harward Business School Press. 2000. 410p.
6. Кемени Дж., Снелл Дж. Кибернетическое моделирование: Некоторые приложения. - М.: Советское радио, 1972. - 192 с.
7. Орлов А.И., Орлова Л.А. Применение эконометрических методов при решении задач контроллинга. – Журнал «Контроллинг». 2003. №4. С.50-54.(64)
8. Кобец Е. А. Планирование на предприятии. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006.
9. Хруцкий В. Е., Гамаюнов В. В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. М.: Финансы и статистика, 2007, – 457 с.
10. Тарнавский В. Оптимальные методы прогнозирования продаж // Новый маркетинг. – 2004. – №2.
11. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами. - СПб.: Бизнес Микро, 1999.

Надійшла до редакції 01.10.2008 року

УДК 339.923:061.1ЕС

ОПЫТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ НОВЫХ СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕС

Аксельрод М.В., аспирант кафедры «Международная экономика», Донецкий национальный университет

В современных условиях европейский вектор интеграции являются ведущим фактором украинской интеграционной стратегии и главным приоритетом национальной внешней политики, а также важнейшим звеном всей современной системы международных отношений, в частности его континентального сегмента. В связи с этим возникла необходимость изучения зарубежного опыта интеграции в Европейский Союз и тех трансформаций, которые происходят в экономики новых стран-членов ЕС. В контексте евроинтеграционной политики Украины целесообразно рассмотреть вопросы, связанные с изменениями, происходящими в экономики стран ставшими членами Евросоюза после 1 мая 2004 года. Использование зарубежного опыта европейского экономического сотрудничества, позволит выявить основные социально-экономические проблемы, с которыми сталкивается страны ЕС-12 в ходе интеграции в Евросоюз. Что в последствии будет способствовать выработки адекватной стратегии законодательных и социально-экономических преобразований необходимых Украине для интеграции в Европейский Союз.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что весь комплекс вопросов, связанный с исследованием экономики стран Евросоюза, достаточно объемный и сложный, в связи с этим, основное внимание уделено изучению экономических трансформаций в новых страна-членах ЕС. Данную проблему рассматривают в своих трудах известные ученые- экономисты, такие как И.Бузько, Б. Губский, В.Коваленко, Ю. Макогон, А.Мокий, В. Новицкий, Г. Черниченко и др.

Цель статьи заключается в исследовании социально – экономических трансформаций в экономике стран ставшими членами Европейского Союза в мае 2004 г. и январе 2007г., а так же в определении предпосылок способствующие успешной интеграции новых стран-членов в ЕС.

Последняя волна расширения стала самой масштабной за всю историю Союза, как по количеству присоединившихся стран, так и по сложности, поскольку новыми членами стали страны с разной и часто различной социальной и экономической историей. Странами новой волны интеграции или ЕС-12 называют Польшу, Венгрию, Литву, Латвию, Эстонию, Чехию, Словакию, Словению, Кипр, Мальту, которые стали членами ЕС 1 мая 2004 года, а так же Болгарию и Румынию, присоединившимися к Евросоюзу 1 января 2007 года.

Фактически подготовка к вступлению этих стран в ЕС продолжалась свыше одиннадцати лет, более интенсивно — с 1997-го, когда было принято решение о перспективах расширения. С учетом переходных положений в некоторых отраслях и сферах этот процесс полностью завершится только в 2009 году. За время подготовки к вступлению страны успешно трансформировали свои экономики из плановых в эффективно функционирующие рыночные. В отличие от других государств Восточной Европы, кризисные явления в экономиках этих стран в начале 90-х годов были непродолжительными, и с 1993—1994 гг. они уже демонстрировали положительные темпы экономического роста, прежде всего вследствие эффективных рыночных

реформ, кардинальной переориентации внешнеэкономических связей, интеграции в Единый внутренний рынок ЕС. [1]

Процесс последнего расширения ЕС с экономической точки зрения имел несколько характерных особенностей,:

В Евросоюз были приняты 12 стран с существенно более низкими социально-экономическими показателями по сравнению с ЕС-15, что доказывает принципиальную возможность объединения разных по уровню развития групп стран не только на принципах свободной торговли или таможенного союза, но и экономического союза.

Расширение Евросоюза стало важным этапом довольно мягкой, без экономических шоков, адаптации экономик новых членов к условиям конкурентной среды Единого внутреннего рынка ЕС.

В процессе интеграции очевидные положительные последствия расширения ощутили как новые страны-члены, так и в меньшей мере старые на всех уровнях реализации экономических эффектов этого процесса: потребители, производители, национальные экономики, интеграционное объединение в целом.

Основной вывод из анализа последствий расширения ЕС для новых стран-членов это реальное воплощение позитивных экономических ожиданий. Новые страны- члены ЕС имеют стабильные и довольно высокие темпы экономического роста, усиливается макроэкономическая стабильность их развития, растет занятость и уменьшается безработица, быстрыми темпами происходит социальное сближение с наиболее развитыми странами ЕС, растет конкурентоспособность национальных производителей как на рынках Союза, так и третьих стран.

Несмотря на положительные трансформации экономическая политика ЕС в отношении Румынии и Болгарии намного жестче чем к странам ставшими членами ЕС в мае 2004 года: еще никогда прием новых членов в ЕС не сопровождался таким количеством дополнительных условий, оговорок и ограничений: например ряд румынских и болгарских товаров не получают доступ на общеевропейский рынок. Кроме того, приняты новые условия по расходованию европейских сельскохозяйственных субсидий. При их неэффективном использовании Болгария и Румыния лишатся права на большую часть выделяемых из евробюджета сумм. Помимо этого 25 стран получили возможность в случае возникновения конфликтных ситуаций не признавать решений болгарских и румынских судебных инстанций. Следует отметить, что Болгария и Румыния будут наиболее бедными странами Евросоюза. Их валовой внутренний продукт составит лишь 1% в общеевропейском ВВП, а их совокупное население в 30 млн. человек — это 6% от населения ЕС.

За время непосредственной подготовки к вступлению и после него темпы экономического роста ЕС-12 в 1,7 раза превышали соответствующие экономические показатели ЕС-15. При условии сохранения этого соотношения страны ЕС—12 за 35 лет достигнут уровней экономического развития ЕС-15. Так же в 1997—2008 годах ВВП на душу населения в ЕС-12 вырос с 44,3 до 52,1% от уровня ЕС-15(за исключением Болгарии и Румынии). По итогам этого года показатель ВВП на душу населения составит в Румынии 36,4% от средневропейского уровня, а в Болгарии — 33,3% (тогда как, в Польше — 51%, в Латвии — 52%, в Эстонии — 60%).

Темпы ежегодного роста реальной заработной платы за последние десять лет в ЕС-12 были в 3,5 раза выше, чем в ЕС-15. За этот период страны ЕС-12 существенно улучшили индексы развития человеческого потенциала, особенно это, касается Латвии, Литвы, Эстонии, Словакии и Венгрии. Тем не менее рост населения более чем на 20% дал всего лишь 5-процентное увеличение ВВП Евросоюза.

Новые страны-члены ЕС достигли и поддерживают высокий уровень макроэкономической стабильности. За годы подготовки к вступлению уровень

інфляції здесь сократился в три раза, приблизившись к средним показателям ЕС-15. Вместе с тем в 2007-I полугодии 2008 г. сохранялось существенное различие в ее темпах по отдельным новым членам — от 1,6% в Чехии до 6,9 — в Латвии. [2]

Инфляционное давление все же осталось значительным, оно обусловлено процессами ценовой конвергенции, ростом заработной платы, адаптацией косвенных налогов к требованиям ЕС, заметными колебаниями цен на товары по отдельным странам как составляющим Единого рынка ЕС.

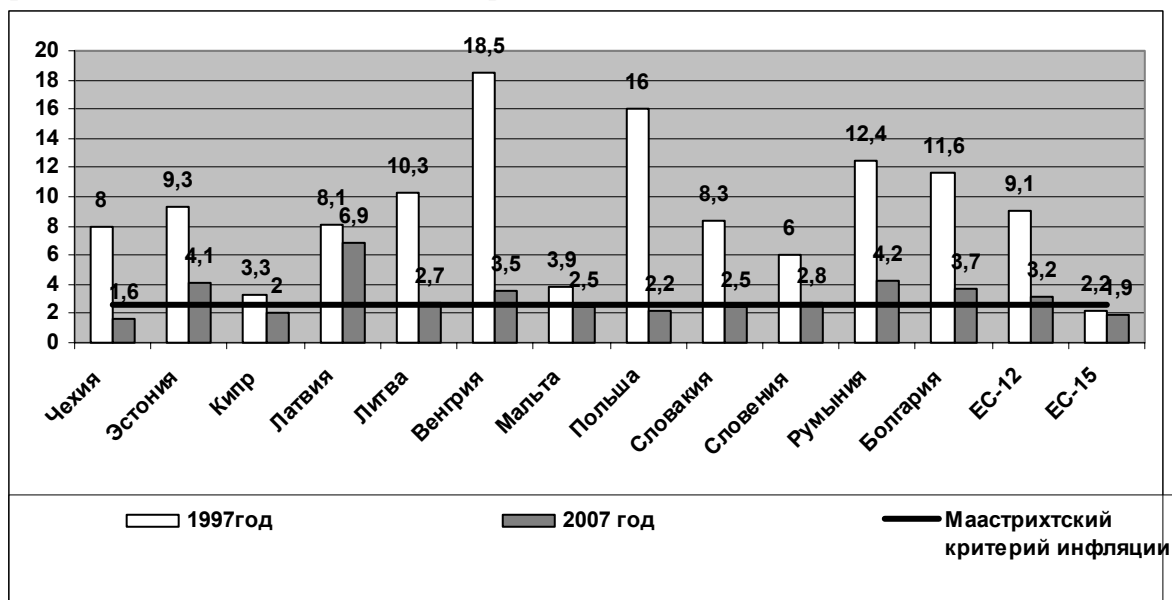


Рис.1. Инфляция в странах ЕС, % [3]

Рекомендованный уровень инфляционного давления для стран Европейского Союза в соответствии с Маастрихтскими критериями не должен превышать 2,6 процентов. В среднем по странам ЕС-15 этот показатель на протяжении последних пяти лет колеблется в районе 2 процентов. Ситуация же в странах ЕС-12 намного сложнее, ряд стран имеют проблемы (Литва, Словения), ощутимо выше уровень инфляции в Болгарии, Румынии и Венгрии (рис.1).

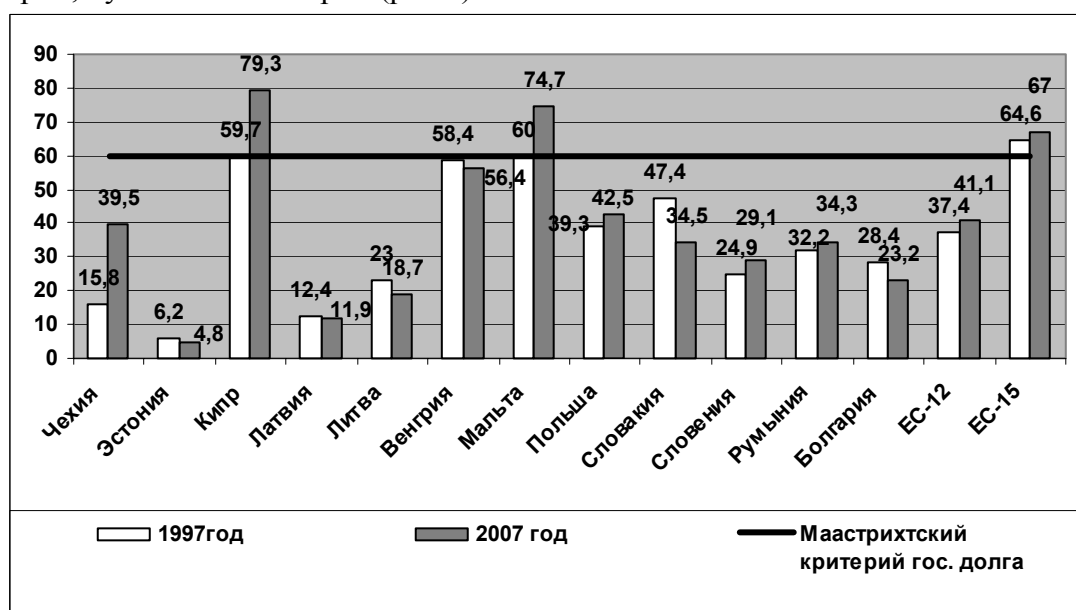


Рис. 2. Уровень государственного долга стран ЕС, % [3]

Ощутимо улучшились также показатели дефицита государственного бюджета стран — в среднем с -3,2 до -2,9% от ВВП за этот же период, что отвечает маахстрихтскому критерию (-3%). Наилучшие показатели у Эстонии и Латвии, наихудшие — у Венгрии и Мальты. За это время ухудшили свои показатели только две страны — Венгрия и Польша. Государственный долг в среднем по новым членам ЕС вырос с 37,4 до 41,1% от ВВП, однако остается значительно ниже маахстрихтского критерия (60%) и показателя ЕС-15 (64,6%) (рис.2.).

Непостоянную тенденцию имело изменение уровней безработицы. Ее уровень возрастал в 1998—2002 годах, а с 2002-го начал уменьшаться, особенно в 2005 году, когда занятость выросла на 1,5%. За 2004—2008 годы уровень безработицы в ЕС-12 уменьшился с 14,3 до 13,4%, что, впрочем, намного превышает соответствующий показатель в ЕС-15 — 7,9%.

Несмотря на положительные тенденции до и после вступления в ЕС, характерными для рынка рабочей силы в ЕС-12 остается высокий уровень безработицы, особенно среди молодежи; значительная незанятость низкоквалифицированной рабочей силы; серьезные региональные различия в уровнях безработицы.

Именно после расширения ощутимые сдвиги произошли и в сфере сельского хозяйства ЕС-12. После снятия ограничений торговля сельскохозяйственной продукцией со странами ЕС-15 и между самими новыми членами в 2004-2008гг. выросла на 30%(рис.3.)

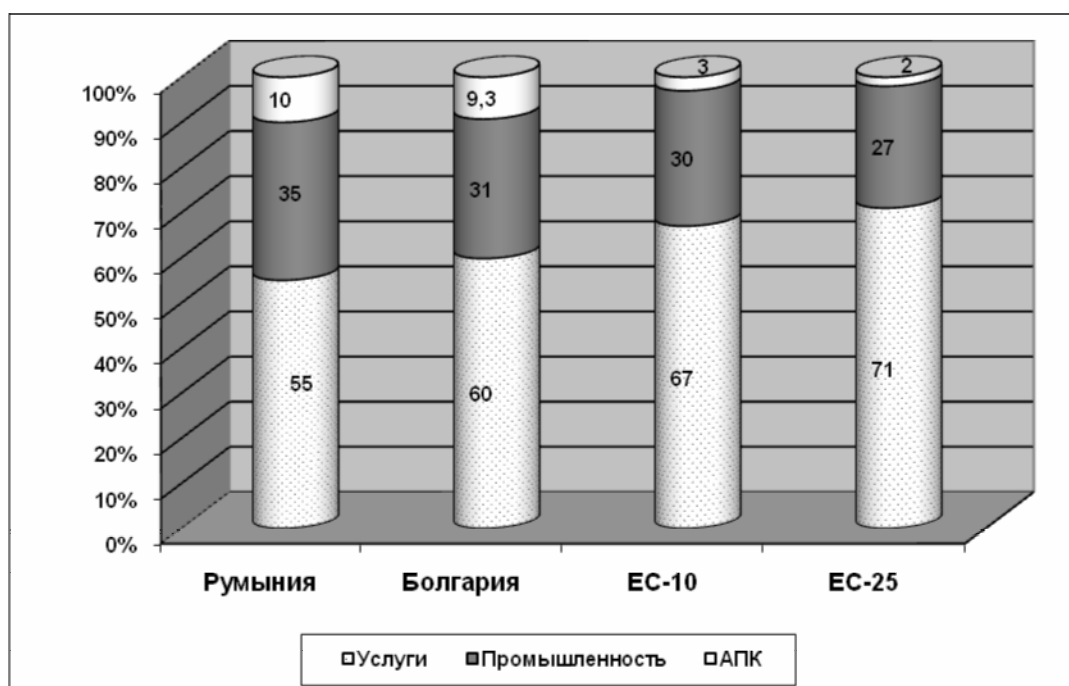


Рис.3. Распределение ВВП по секторам экономики, 2007 г. [4]

Так же, вступление в ЕС привело к значительному увеличению средних доходов сельскохозяйственных хозяйств в ЕС-12: за 2004—2007 годы — на 70% по сравнению с периодом 1999—2003 годов (особенно в Эстонии + 132%, Латвии + 106%, Польше + 95%, Литве + 92%). В первую очередь, это стало следствием прямых выплат производителям в пределах Общей сельскохозяйственной политики ЕС, хотя их влияние на повышение производительности, уровень конкурентоспособности сельскохозяйственного производства, развитие других отраслей национальных экономик новых членов оценивается неоднозначно.

Таким образом, вступление в ЕС новых стран стало подтверждением важных структурных сдвигов в их национальных экономиках:

Национальные экономики новых стран—членов ЕС становятся органической составляющей Единого внутреннего рынка Союза. На долю ЕС-15 после расширения приходится 62% внешней торговли ЕС-12 (в экспорте до 67%) при высокой открытости их экономик: внешнеторговый оборот составляет 93% от ВВП. Если учесть также рост доли взаимной торговли в пределах ЕС-12 (до 16% в 2007 году), можно сделать вывод о высокой самодостаточности и значимости именно рынка ЕС-27 для развития малых экономик новых членов.

Используя существующие конкурентные преимущества, производители ЕС-12 формируют новые звенья европейских интегрированных производственных систем, которые объединяют предприятия разных стран Союза с целью организации исследований, разработки, производства, сбыта, обслуживания соответствующей продукции. На внутриотраслевую торговлю ЕС-12 с ЕС-15 приходится сейчас до 60% взаимного товарооборота. Объем обмена промежуточной продукцией составлял в 1998—2007 годах составили до 12% ВВП новых членов ЕС.

Ориентация на спрос Единого внутреннего рынка ЕС способствует диффузии передовых технологий в их экономиках, активно формирует производства третьего и четвертого технологических укладов. При этом удельный вес филиалов иностранных компаний в прикладных научно-исследовательских разработках в 2007 году составлял, например, в Венгрии 73,1%, Чехии — 54,6%. Вместе с тем различие в уровнях технологического развития между старыми и новыми членами Евросоюза остается значительным, новые члены специализируются преимущественно на среднетехнологических и трудоинтенсивных производствах в рамках ЕС-25.

Ориентация на емкий и высокотехнологичный рынок ЕС, успешная адаптация к его требованиям значительно улучшили позиции ЕС-12 на мировых рынках в целом. Эта группа стран начала активно использовать коммунитарные механизмы ЕС для защиты своих позиций на Едином внутреннем рынке Союза, а также для экономической экспансии на рынки третьих стран. Так, рост экспорта двенадцати стран в 2007 году составлял 60%, их удельный вес в мировом экспорте увеличился с 1% в 1992, до 3,6— в 2007 году. При этом значительно уменьшился и относительный объем дефицита торгового баланса — с 7,8% ВВП в 1996—2000 годах до 3,1% в 2007 году.[5]

Таким образом, положительный характер экономических последствий расширения ЕС для новых членов обусловлен системой следующих факторов:

возникновением и реализацией кратко- и среднесрочных эффектов соответствующих форм международной интеграции на этапах до и после вступления в Союз

устранение барьеров входа и выхода на Единый внутренний рынок ЕС

относительно быстрая и эффективная рыночная адаптация национальных производителей к изменениям в национальных и внешних конкурентных средах привели к количественным и качественным сдвигам в экономическом развитии новых членов Союза.

В принятых весной 2008 года Национальных программах реформ в странах ЕС-12 акцент сделан на дальнейшем развитии стабильности финансовой системы, содействии инновациям, улучшении бизнес-среды, инфраструктуры, повышении производительности труда, подготовке высококвалифицированной рабочей силы. Необходимо отметить особую роль значительной целевой помощи в этом процессе ЕС-15: за последние 15 лет десять стран получили 28 млрд. евро, только в 2007 объем помощи составлял 3,1% ВВП ЕС-15.

Согласно утвержденному бюджету ЕС, в 2008 г. страны новой волны расширения получают в общей сложности 57,8 млрд евро (42% расходной части бюджета). А в течение ближайших 7 лет только Румыния должна получить от ЕС 32 млрд евро. Кроме непосредственной финансовой помощи, вступление в Евросоюз обеспечит мощный приток инвестиций, что стимулирует и без того высокий экономический рост.

Таким образом, при ограниченности внутренних ресурсов структурные сдвиги и повышение технологического уровня национальных экономик ЕС-12 были бы невозможны в существующие сроки и достигнутых объемах без солидных иностранных инвестиций. В 2006-м накопленный объем прямых иностранных инвестиций достиг 201 млрд. евро, или 40% соответствующего суммарного показателя ВВП стран—новых членов Союза. Удельный вес филиалов иностранных компаний в прикладных научно-исследовательских разработках в Чехии, Венгрии, Польше, Словакии увеличился с 9,3 до 41,3% [6]

Однако вступление в ЕС решило все социально-экономические проблемы новых членов. В Евросоюзе так же существуют определенные проблемы экономического развития, поэтому после его расширения они в той или иной мере и в разных формах проектируются на новые страны-члены. Вступление в ЕС позволяет использовать коммунитарные механизмы решения экономических проблем развития, но это не происходит автоматически. Поэтому в новых странах ЕС остаются проблемы безработицы, отставания от уровня социально-экономического развития ЕС-15, не преодолен технологический разрыв между этими группами стран, далеко не в полной мере решен вопрос социальной конвергенции.

Перспектива расширения ЕС и непосредственно вступление новых стран в Союз стали важным катализатором эффективных рыночных трансформаций и положительных структурных сдвигов в национальных экономиках этих стран. Ориентация на Единый внутренний рынок ЕС способствовала модернизации технологических основ их национальных экономик, придала им динамичности, повысила конкурентоспособность. Именно таким образом — как органические составляющие экономической системы ЕС — эффективно адаптируются к новым, более жестким, условиям международной конкуренции. Их опыт свидетельствует, что путь вхождения малых экономик в высококонкурентные международные экономические группировки полностью себя оправдывает.

РЕЗЮМЕ

Мета статті полягає в дослідженні соціально – економічних трансформацій в економіці країн, що стали членами, Європейського Союзу в травні 2004 р. і січні 2007р., а також у визначенні передумов, які сприяли успішної інтеграції нових країн-членів в ЕС.

SUMMARY

The purpose of article consist in research socio-economic state of the countries, that joined the EU in May 2004 and January 2007, definite particularities of the successful integration of the new countries-members in European Union.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Політика європейської інтеграції: навч. посіб. для студ. Вузів [В.Г. Воронкова, О.М. Кіндратець, В.А. Жадько та ін.]. – К.: Професіонал, 2007.- 512 с
2. Терещенко С. Рік минулий для Європейського Союзу: підсумки та оцінки/ С. Терещенко // Політика і час .- 2006. - № 2- С. 8-15
3. World Economic Outlook. Trade and Finance. – 2007. - Washington: IMF;
4. Global Financial Stability Report. IMF. Sept. 2008, p.20.

5.Макогон Ю.В., Пашко Є.О. Модель україно-європейських економічних відносин в контексті інтеграційного співробітництва: торговельно -інвестиційна складова//Вісник Тернопільської академії народного господарства. Випуск 5. Тернопіль:"Економічна думка", 2006.-С.84-94.

6.Трошинський, Павло Володимирович. Економічні умови євроінтеграції країн Центральної та Східної Європи: Автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд.. екон. наук / Київ. нац. ун-т ім.. Т. Шевченка. – К., 2006.-20 с.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 339.9 (477)

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ УКРАИНЫ В ЕВРОПЕЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ

Беличенко Е.А., аспирант кафедры «Международная экономика» Донецкого национального университета

Расширение масштабов международного сотрудничества составляет одну из основных тенденций мирового развития. За последние десятилетия произошли серьезные изменения в мировой экономике, связанные с зарождением и развитием постиндустриальных процессов, затронувшие не только США, Японию и новые индустриальные страны Азии, но также в некоторой степени и страны Евразии. Таким образом, особую актуальность для Украины приобретают европейские интеграционные процессы в аспекте разворачивающихся постиндустриальных тенденций в развитых странах Евразии, характеризующиеся качественно новым уровнем развития инновационно - информационной экономики.

Проблемам исследования интеграционных процессов посвящено большое количество научных работ отечественных ученых-экономистов: Амоша А.И., Макогон Ю.В., Козак Ю.Г., Геец В.М., Савельев Е.В. и другие. В работах вышеперечисленных авторов рассматриваются различные аспекты интеграционных процессов, направления и методы государственной политики. Вместе с тем нерешенной является проблема формирования системного подхода к исследованию процессов экономической интеграции в новых условиях развития мирового хозяйства, обусловленных разворачиванием постиндустриальных процессов. Что и составило предмет исследования данной статьи.

Цель статьи - исследование особенностей развития современных интеграционных процессов регионального масштаба в условиях возникновения постиндустриальных тенденций в развитых странах Евразии и реализации стратегии европейской интеграции Украины.

Обязательным условием успешного развития в начале XXI века, как свидетельствует мировой опыт, является как можно более глубокая интеграция с мировой экономикой. Экономическое и социальное возрождение нашей страны в значительной степени связано с ее интеграцией в мировое экономическое пространство, увеличения ее участия не только в региональном, но и в международном разделении труда, эффективном использовании его преимуществ. По уровню участия в международном разделении труда Украина входит в ведущую группу государств. Ее

экспорт превышает половину валового внутреннего продукта. География внешнеэкономических связей Украины охватывает все континенты и регионы мира. Наше государство сотрудничает с крупнейшими экономическими организациями и учреждениями, является участником нескольких региональных экономических объединений, что свидетельствует о характере внешнеэкономической политики [1].

Членство в Евросоюзе является необходимым условием для органичной интеграции Украины в мировое хозяйство, поэтому, несмотря на вышеперечисленные проблемы и трудности вступление в ЕС - это приоритетная цель нашей страны. Сегодня ЕС занимает ведущие позиции в мировом хозяйстве. Поэтому взаимное сотрудничество для нашей страны – возможность получения существенных экономических преимуществ, а в результате достижения устойчивого экономического роста.

Важнейшей тенденцией последних лет является изменение структуры экономики: рост доли высокотехнологичных продуктов и услуг, которые определяют конкурентоспособность европейских стран, в которых разворачиваются тенденции постиндустриального общества [2].

В настоящее время ЕС является главным партнером нашей страны во внешней торговле и наиболее крупным инвестором украинской экономики, поставляющим $\frac{3}{4}$ всех ПИИ в Украину.

На 01.01.2008г. приток прямых иностранных инвестиций в нашу страну составил 2,95 млрд. долл. США [3]. В таблице 1 представлены притоки ПИИ в экономику Украины по наиболее крупным странам-инвесторам из ЕС, а так же для сравнения приведены ПИИ из США и России за последние четыре года.

Таблица 1

Анализ притоков ПИИ в экономику Украины из стран ЕС, РФ и США за 2004-2007гг.

Страны	2004г.		2005г.		2006г.		2007г.	
	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%	Млн. долл. США	%
Всего	9047	100	16375,2	100	21607,3	100	29489,4	100
ЕС, в т.ч.:	4946,3	54,7	11746,3	71,7	16258,7	75,2	22944,5	77,8
Кипр	1101,4	12,2	1562	9,5	3187,5	14,8	5941,8	20,1
Германия	653,7	7,2	5505,5	33,6	5578,1	25,8	5917,9	20,1
Нидерланды	637,2	7,0	721,8	4,4	1533,8	7,1	2511,2	8,5
Австрия	361,1	4,0	1423,6	8,7	1633,8	7,6	2075,2	7,0
Соединенное Королевство	955,4	10,6	1155,3	7,1	1563,4	7,2	1968,8	6,7
Другие страны, в т.ч.:	4100,7	45,3	4628,9	28,3	5348,6	24,8	6544,9	22,2
РФ	457,5	5,1	799,7	4,9	980,8	4,5	1462,2	5,0
США	1153,7	12,8	1374,1	8,4	1418,0	6,6	1436,8	4,9

Рассчитано по: [3].

Из таблицы видно, что доля ЕС в притоке ПИИ в экономику Украины возросла с 54,7% в 2004г. до 77,8% в 2007г.

Основными странами-инвесторами, на которые приходится свыше 80% общего объема ПИИ из ЕС, является: Кипр, Германия, Нидерланды, Соединенное Королевство и Австрия. За последние четыре года доля ПИИ из Кипра возросла почти в 2 раза с 12,2% в 2004г. до 20,1% в 2007г. и составила в денежном выражении 5941,8 млн. долл.

США. Сопоставима с ней величина ПИИ из Германии – 5917,9 млн. долл. США, что так же составляет 20,1% от всех ПИИ. За 2006-2007гг. величина ПИИ из Германии - крупнейшего европейского экспортера инвестиций в Украину становится сопоставимой с ПИИ из оффшорных зон (Кипр и др.), что говорит о необходимости срочного преобразования и стабилизации налоговой системы.

На 01.01.2008г. сумма ПИИ из Нидерландов достигла величины в 2511,2 млн. долл. США или 8,5% от всех ПИИ. Доли прямых инвестиций из Австрии и Соединенного Королевства примерно одинаковы и за 2007г. достигли около 7% от всех ПИИ. Но при этом доля ПИИ из Соединенного Королевства сократилась с уровня 10,6% в 2004г. до 6,7% в 2007г. Соответственно необходимо обратить внимание на относительные показатели притока ПИИ, а именно темпы прироста. В целом по всем странам-инвесторам за последние четыре года наблюдается сокращение темпов прироста инвестиций в Украину. Связано это с тем, что после бурного всплеска притоков ПИИ в украинскую экономику в 2004-2005 гг. замедление темпов притоков инвестиций в виду понижения политической стабильности, отсутствия всестороннего Налогового кодекса, увеличения темпов инфляции, макроэкономической дестабилизации, понижения международных рейтингов Украины и в целом охлаждения инвестиционного климата в экономике в 2006-2007гг. закономерно. Однако сравнивая темпы прироста за 2006-2007гг. наблюдается положительная тенденция к росту этих показателей как в целом по ЕС с 38,4% до 41,1%, так и по основным странам-инвесторам.

Анализ показывает непрерывный рост заинтересованности российских инвесторов, которые вложили в экономику Украины 1 млрд. долл.США только за последние 4 года, а темпы прироста ПИИ составляют 49,1% в 2007г. против 22,6% в 2006г. Однако если рассматривать соответственно доли РФ в структуре ПИИ в Украину, то российские инвестиции неизменно составляют приблизительно 5% от всех ПИИ или 1/5 часть ПИИ из Германии или Кипра.

Что касается США, как страны с активным развитием постиндустриальных процессов, то американские ПИИ сократились почти в 3 раза с 12,8% в 2004г. до 4,9% в 2007г. И по ним отмечены самые низкие темпы прироста ПИИ в размере 1,3% в 2007г., причем в 2005г. этот показатель составлял 19,1%.

За 6 месяцев 2008г. объем прямых инвестиций в экономику Украины из стран ЕС составил 36,4 млрд. долл. США или 79,1% общего объема прямых инвестиций в Украину [4]. На рисунке 1 представлена структура ПИИ в украинскую экономику из основных стран-инвесторов ЕС за 2008г.

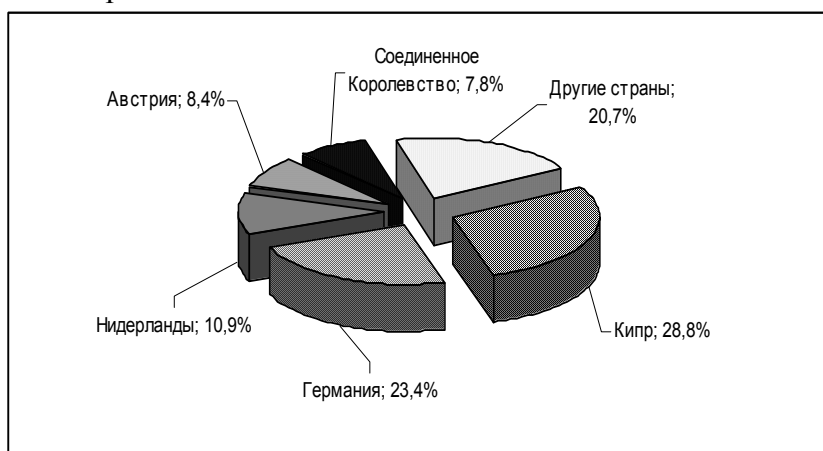


Рис. 1. Структура ПИИ в экономику Украины из основных стран-инвесторов Евросоюза за 2008г [3]

Значительные объемы прямых инвестиций из стран ЕС сосредоточенно на предприятиях промышленности (23,8%). В перерабатывающей промышленности существенные объемы инвестиции внесены в металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; в производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий. Также инвестиционно привлекательными являются предприятия финансовой деятельности (19,6%) и организации, осуществляющие операции с недвижимым имуществом, аренду, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям (9,3%).

Наиболее крупными получателями ПИИ на территории Украины за 2007г. являются: г. Киев – 1589,1 млн. долл. США, Харьковская область – 121,6 млн. долл. США, а так же Донецкая область – 88,7 млн. долл. США [4].

В этих же областях выявлена наибольшая доля инновационно активных промышленных предприятий. Удельный вес предприятий, внедривших инновации в целом по Украине довольно низок, хотя и наблюдается рост с 10% в 2004г. до 11,5% в 2007г. Лидером инновационного процесса на предприятиях является г. Киев (27% от общего количества инновационно активных предприятий Украины). Что связано с повышенным интересом иностранных инвесторов, вкладывающих средства в разработку, освоение и развитие технологии к нашей столице. Наиболее значительные доли имеют так же Харьковская, Ивано-Франковская и Житомирская области (17 – 10%). Донецкая область же имеет долю таких предприятий всего в 6%, что почти в 2 раза ниже средне украинского уровня в 11,5%.

Кроме того, удельный вес реализованной инновационной продукции в общем объеме промышленной составляет лишь 6,7%, и эта величина не изменялась на протяжении 2006-2007гг.

Низкий уровень показателей, вероятно, связан с тем, что подавляющая часть - до 70% иностранных инвестиций направляется в наиболее прибыльные и высоколиквидные сегменты экономики – торговлю, металлургию, пищевую промышленность, недвижимость.

Так, из Кипра в предприятия промышленности инвестировано 1970,5 млн. долл. (23,7% общего объема инвестиций из страны), организации и учреждения, которые осуществляют операции с недвижимым имуществом, аренду, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям, – 1852,7 млн. долл. (22,3%) и финансовую деятельность – 1667,1 млн. долл. (20,1%).

Из Германии и Нидерландов на предприятия промышленности поступило 1522,5 млн. долл. (22,5%) и 1162,5 млн. долл. (37,2%) соответственно, в том числе перерабатывающей – 1496 млн. долл. (22,1%) и 989,8 млн. долл. (31,7%).

Большая часть ПИИ из Австрии внесена в финансовые учреждения – 957 млн. долл. (39,7%). Инвесторов из Соединенного Королевства привлекают предприятия промышленности, где сосредоточенно 681,2 млн. долл. (30,3%), а также – торговли, ремонта автомобилей, бытовых изделий и предметов личного употребления – 372,2 млн. долл. (16,6%). В организации, осуществляющие операции с недвижимым имуществом, аренду, инжиниринг и предоставление услуг предпринимателям, инвестировано 340,9 млн. долл. (15,2%) [4].

Приведенные показатели свидетельствуют о том, что в настоящее время направление и структура прямых иностранных инвестиций не содействуют зарождению постиндустриальных процессов и реальному развитию в нашей стране инновационной экономики.

В целях развития инновационной экономики Украине следует наладить взаимовыгодные связи со странами и экономическими объединениями, которые готовы импортировать и способствовать внедрению новейших технологий на предприятиях

нашей страны. И с другой стороны, необходимо экспортировать готовую инновационную продукцию и услуги для активизации постиндустриальных процессов на территории Украины и скорейшего включения ее в европейские интеграционные процессы.

На рисунке 2 показана динамика экспортных, импортных операций, а также сальдо торгового баланса Украины со странами ЕС. Объемы экспорта украинских товаров в страны ЕС возросли с 11009,6 млн.долл. в 2004г. до 13916,4 млн.долл.США в 2007г. Отрицательное сальдо увеличивалось за последние три года и составляло 8302,3 млн.долл. в 2007г. Что свидетельствует о негативной тенденции превышения темпов роста объемов импорта над темпами роста экспорта украинских товаров в ЕС. В общем объеме экспорта Украины доля стран ЕС снизилась с 34% в 2004г. до 28% в 2007г., а импорта, напротив, возросла с 33% в 2004г. до 37% в 2007г.

Основными партнерами, как в экспорте, так и в импорте товаров остаются Германия, Польша и Италия. Весомую долю товарной структуры украинского экспорта в страны ЕС составляют черные металлы - 30,6%, энергетические материалы, нефть и продукты ее перегонки - 9,6%, электрические машины и оборудование - 7,2%.

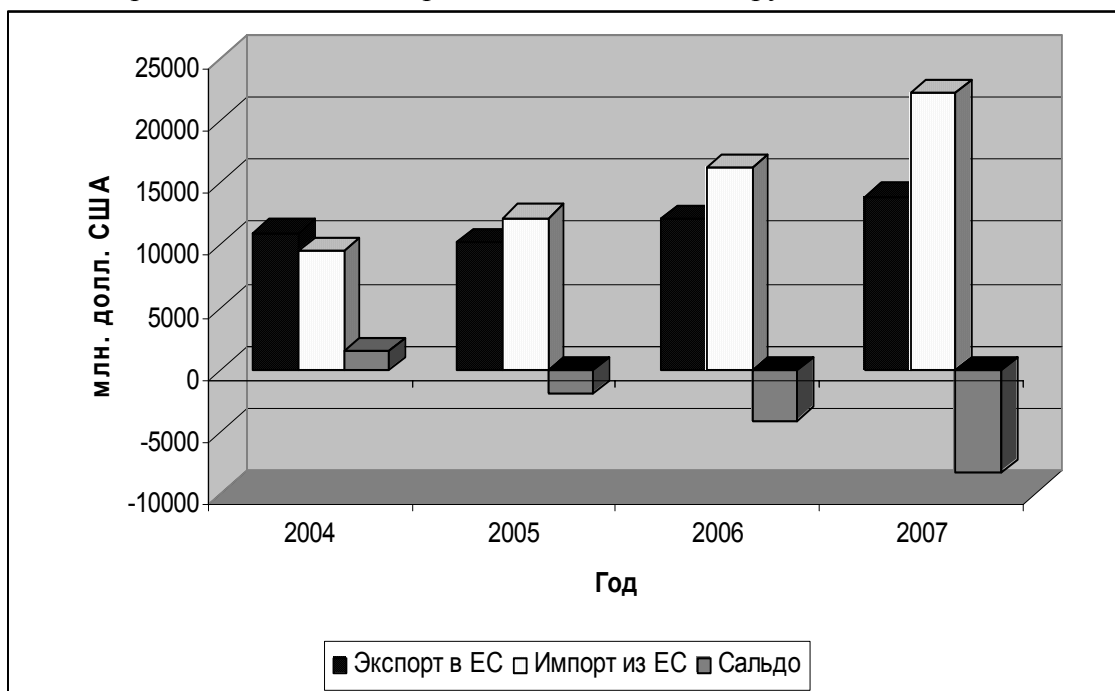


Рис. 2. Динамика объемов внешней торговли между Украиной и ЕС за 2004-2007гг., млн. долл. США [3]

Внешняя торговля Украины с ЕС товарами, которые относятся к группе высоких технологий „Аэронавигационные или космические аппараты”, в течение последних пяти лет характеризуется положительным сальдо торгового баланса, в 2007 г. оно составило 770 тыс. долл. Более всего украинской аэронавигационной и космической техники экспортируется в Германию (49,9 %), 15,8 % – в Словакию, 10,4 % – в Польшу, импорт осуществляется преимущественно из Германии (42,6 %), Великобритании (12,6 %), Италии (11,8 %). Тем не менее, в общих объемах экспорта Украины в ЕС товары этой группы составляют лишь 0,1 %.

Основу товарного импорта из стран ЕС за первое полугодие 2008г. составляли механическое оборудование - 17,4%, наземные транспортные средства, кроме железнодорожных - 15,9%, электрические машины и оборудования - 7,6%,

энергетические материалы, нефть и продукты ее перегонки - 6,5%, полимерные материалы, пластмассы - 6,4%.

Необходимо отметить, что в Украине не растет доля услуг связанных с интеллектуальным трудом. Общая доля услуг в экономике растет, однако анализ структуры услуг, показывает, что наибольшую долю – 30% составляют услуги трубопроводного транспорта, которые не являются инновационными. А объем страховых, финансовых, компьютерных услуг, роялти и лицензионных услуг вместе взятых, составляет лишь - 4,4% от общего экспорта услуг [3].

За первое полугодие 2008г. наибольший удельный вес в общем объеме украинского экспорта в страны ЕС занимают транспортные (57,2%), разные деловые, профессиональные и технические (20,5%) услуги; импорта - финансовые (28,3%), транспортные (19,1%), разные деловые, профессиональные и технические (18,7%) услуги. Главными партнерами во внешней торговле услугами является Соединенное Королевство, Кипр, Германия, Австрия [4].

Таким образом, негативными факторами, сдерживающими инновационные процессы в Украине можно считать следующие:

1. Неудовлетворительная структура внешней торговли товарами Украины с европейскими странами. Наблюдается тенденция превышения импорта над экспортом в торговле Украины с ЕС, что свидетельствует о большей открытости украинского рынка для производителей с ЕС сравнительно с уровнем открытости рынка стран ЕС для отечественных экспортеров.

2. Нерациональная структура торговли Украины услугами по странами ЕС. Наибольшую долю в экспорте (71,3 %) и в импорте (20,7 %) занимают транспортные услуги [5].

3. Существенная разница в показателях экспорта высокоразвитых стран (в том числе стран ЕС) и Украины. В экспорте высокоразвитых стран доля продукции высоких и средних технологий составляет: в США – 74,7 %; в Японии – 83,4 %; в ЕС – свыше 63 %. В то же время отечественный экспорт по уровню технологичности имеет такую структуру: продукция сферы высоких технологий – 4,4 %; средневысоких – 18,9 %; средненизких – 56,7 %; низкотехнологичных – 19 %. В целом экспорт высокотехнологических изделий преобладает в страны СНГ – 56 %, а импорт – из стран ЕС – 50 %, что свидетельствует об относительной закрытости европейского рынка для отечественных технологий и возможность их сбыта преимущественно на рынках стран, созданных на территории СНГ [6].

4. Отрицательные тенденции в торговле высокотехнологической продукцией:

- в торговле товарами фармацевтической области импорт преобладает экспорт;
- отрицательное сальдо в торговле электрическими машинами и оборудованием;

Проведенный анализ позволяет выделить «стоп-факторы», постиндустриальных процессов в экономике Украины. Эти факторы являются существенным препятствием для зарождения и активного развития постиндустриальных тенденций в ближайшие десятилетия. И соответственно усиливается разрыв в уровне развития экономики Украины и экономик стран ЕС. К этим факторам отнесены следующие:

1. Неудовлетворительное состояние развития внутреннего рынка объектов промышленной собственности.

2. Недостаточный уровень развития инновационной инфраструктуры и низкое ее качество

3. Низкий уровень патентной активности отечественных предприятий на рынках европейских стран.

4. Неудовлетворительная динамика обмена результатами научно-технической деятельности.

5. Недостаточное финансирование инновационной деятельности и отсутствие реальной поддержки государством инновационных предприятий.

6. Отсутствие конкурентной среды на внутреннем рынке, который приводит к снижению инновационной активности промышленных предприятий

Анализ представленной информации позволяет утверждать, что наряду с новыми возможностями, которые открываются для Украины вследствие расширения ЕС и реализации политики европейской интеграции нашей страны, этот процесс влечет за собой ряд серьезных угроз.

В краткосрочной перспективе расширение ЕС для отдельных сфер сотрудничества будет связано с рисками сокращения доступа украинских товаров на рынки новых стран-членов ЕС. Как следствие распространения на новых членов европейских соглашений относительно либерализации торговли с отдельными странами и группами стран, что естественно послужит причиной ослабления конкурентных позиций Украины на большинстве товарных рынков.

Кроме того, угрозой может послужить присоединение новых членов ЕС к системе нетарифных ограничений украинского экспорта. Необходимо также учитывать вероятный отток молодых квалифицированных кадров в страны ЕС с более выгодными условиями и оплатой труда. И наконец, необходимо учесть невысокий уровень развития промышленного и сельскохозяйственного производства в Западных областях Украины, что делает их зависимыми от западных стран [7].

Однако Украина может значительно ускорить создание предпосылок для успешной международной интеграции экономики путем концентрации ресурсов на тех сегментах экономической структуры, которые определяют будущее мировой экономики.

Существующий промышленный потенциал позволяет развивать Украине космическую отрасль, выпуская спутники и системы дистанционного зондирования Земли, которая является чрезвычайно прибыльными направлениями. Вообще, космическая промышленность является одной из сверхприбыльных, по данным NASA каждый доллар инвестированный в космические технологии дает 5-6 кратный возврат инвестиций. Однако объем украинских инвестиций в эту отрасль является крайне низким – по данным Национального космического агентства Украины (НКАУ) на космическую программу Украины выделяется 10-12 млн. долл. США.

Одним из перспективных направлений является развитие судостроения, которое сейчас находится в глубоком кризисе. Судостроительные заводы в Херсоне, Николаеве и Киеве способны строить любые виды судов (включая танкеры). Динамическое развитие нефтяной добычи китайскими компаниями в африканском Судане, который сопровождается растущей потребностью в танкерах для морских перевозок энергоносителей в Китай, может быть основой быстрого возрождения этой стратегической отрасли.

Анализ объемов и структуры экспортно-импортных операций, потоков прямых иностранных инвестиций и внедрения инноваций на предприятиях Украины позволяет сделать вывод, что в условиях развертывания новых постиндустриальных тенденций в мировой экономике и стремления Украины к интеграции с ЕС уровень развития основных характеристик информационно-инновационной экономики в нашей стране можно охарактеризовать как довольно низкий или вовсе незначительный. Что выражается в уменьшении доли готовой продукции в структуре украинского экспорта; отсутствии роста доли интеллектуальной составляющей в структуре услуг; чрезвычайно низкой доли реализованной доли инновационной продукции; направленности ПИИ в высокоприбыльные и быстроликвидные отрасли экономики

притом, что приток государственных и иностранных инвестиций в инновационные отрасли экономики незначителен или вовсе отсутствует.

То есть государству необходимо качественно преобразовать технологический и производственный потенциал экономики Украины, развивать те отрасли, которые являются перспективными в современном мире. Что невозможно без стимулирования внешнеэкономических связей. Однако более тесное сотрудничество со странами ЕС, в которых постиндустриальные тенденции находят свое развитие, ведет к потере украинскими товарами своих конкурентных позиций на зарубежных рынках. Следовательно, на данный момент сотрудничество Украины и ЕС не является однозначно взаимовыгодным.

Для того, чтобы присоединение к ЕС не имело разрушительных последствий, связанных со значительными различиями в социально-экономическом положении украинской и европейской экономик, существующих в настоящее время, в первую очередь необходимо стимулировать привлечение инвестиций в создание и внедрение новых технологий на предприятиях Украины. Кроме того, необходимо увеличивать долю средств, выделяемых из Госбюджета Украины на стимулирование государственных и частных предприятий к проведению НИОКР и производству инновационной продукции; а также развивать инфраструктуру услуг, связанных с интеллектуальным трудом.

РЕЗЮМЕ

У статті наведено аналіз європейського вектора інтеграції української економіки у світове господарство за умов розвитку постіндустріальних процесів у Євразії.

SUMMARY

The article deals with the analysis of the European vector of integration of the Ukrainian economy in the world economy in conditions of a development of the post industrial processes in Eurasia.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / За ред. С.І. Юрія, Є.В. Савельєва. – К.: Знання, 2007. – 595с.
2. <http://www.vybory.org/articles/1184.html/> Прокопенко А. Приближается ли Украина к постиндустриальному обществу?
3. www.ukrstat.gov.ua
4. <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2008/0908/224.doc>. Стан зовнішньоеко-номічних відносин з країнами Європейського Союзу у I півріччі 2008 року
5. <http://www.niss.gov.uaMonitorJuli0803.htm>. І. Бабець, Ю. Полякова, О. Мокій. Обґрунтування заходів державного сприяння міжнародному трансферу технологій у контексті розширення зони вільної торгівлі
6. www.sdip.gov.ua
7. Сидорова А.В. Внешняя торговля Украины со странами европейского сообщества // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Сборник научных трудов. Донецк: ДонНУ, 2008. – ч.1., с 34-38.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 655.0:348

**ОБГРУНТУВАННЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ***Герасименко І.А.*, аспірант Донецького державного університету управління

Українська фармацевтична галузь – одна з важливіших складових національної системи охорони здоров'я, для якої інтереси пацієнта завжди стоять на першому місці. За роки незалежності українська фармацевтична галузь зробила серйозний прорив у виробництві, розробці нових форм лікарських засобів та приведенні умов виробництва та системи забезпечення якості до рівня вимог Європейського Союзу. Безперечним здобутком вітчизняної фармації є те, що вона завдяки найбільш потужним виробникам активно впроваджує стратегію, спрямовану на імпортозаміщення основних (життєво необхідних) лікарських засобів препаратами - генеріками. Це дозволяє забезпечувати переважну більшість населення України доступними ліками за соціально прийнятними цінами. Важливо, що вітчизняна фармацевтична промисловість забезпечує робочі місця понад 25 тис. громадян України, не враховуючи фармацевтів та провізорів.

Утім розвиток фармацевтичної галузі відбувався з певними проблемами. Існує дуже багато загроз. Це жорстка конкуренція, до якої спонукає розвиток внутрішнього та зовнішнього ринків, істотні недоліки в маркетинговій діяльності, потужна ринкова активність іноземних виробників, тенденції до збільшення підробок, труднощі у впровадженні належної законодавчо-нормативної бази, що регламентує діяльність вітчизняного фармринку і відповідає сучасним вимогам ЄС.

У цих умовах досягнення належного рівня забезпечення населення лікарськими засобами багато в чому залежить від забезпечення економічної безпеки фармацевтичної галузі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Українське лікарське забезпечення сьогодні переживає труднощі, характерні для держав з економікою перехідного типу: нераціональне використання ліків, їх незадовільна якість, обмежена доступність для багатьох споживачів у зв'язку з високою вартістю при стійкому рості захворюваності по багатьом класам хвороб. Як і вся система національної охорони здоров'я, українська система лікарського забезпечення функціонує в умовах недостатнього бюджетного фінансування.

Необхідність розробки національної лікарської політики відповідно до рекомендацій ВООЗ (Всесвітня організація охорони здоров'я) неодноразово розглядалася в працях провідних вітчизняних та закордонних вчених. Серед них, насамперед можна виділити роботи В.Л. Багірової, А.С. Немченко, В.М. Хоменко [1], В.В. Берегових, Г.Т. Глембоцкой [2], З. М. Мнушко, Н. М. Мусієнко [3] та ін.

Проблеми зростання промислового виробництва, ефективного розвитку й функціонування галузей народного господарства у ринкових умовах знайшли своє відбиття в роботах багатьох закордонних і вітчизняних вчених. Тут можна назвати роботи таких авторів, як Микки С. Смит, Е.М. Коласса, Грег Перкінс [4], А. Юданов [5] та ін. Серед вітчизняних авторів відзначимо О.Д. Рябченко, С.В. Панченко [6], В.В. Берегових, А.П. Мешковський [7], які обгрунтували і систематизували напрями нормування фармацевтичного виробництва України до вимог міжнародних стандартів.

Тим часом, більшість робіт у цьому напрямі обмежувалися поданням формально-управлінських підходів до впровадження національної лікарської політики,

а проблеми забезпечення економічної безпеки фармацевтичної галузі розглядалися частково.

Мета наукової статті. Розглянути напрями розвитку державної промислової політики країни та запропонувати алгоритм забезпечення економічної безпеки фармацевтичної галузі.

Державна промислова політика (ДПП) - це діяльність Уряду, спрямована на збереження, підтримку і розвиток вітчизняних товаровиробників у галузях і виробництвах, що забезпечують життєві інтереси країни, насамперед її економічну безпеку, а також соціальний та культурний рівень життя народу. На сьогоднішній день, реалізації Концепції державної промислової політики України обумовлена необхідністю визначення шляхів і методів активізації промислового та науково - технічного потенціалу, а також загрозливим станом промисловості, необхідністю запобігти процесу деіндустріалізації.

Фармацевтичний галузь не може ефективно функціонувати без участі держави і її активної промислової політики, оскільки держава забезпечує правове поле її діяльності, гарантує право приватної власності; чесну конкуренцію між приватними фірмами, не допускає монополізації ринків, регулює ціни на продукцію «природних монополій», тобто у випадку відсутності конкурентних ринків [2].

Характерна риса промислової політики полягає в тому, що вона оформлюється у вигляді законів і цільових програм, розрахованих на довгострокову перспективу.

До складу основних видів державної промислової політики входять:

інноваційна, що припускає проведення державної політики в сфері науки та інновацій, політики сприяння промисловим фірмам в удосконалюванні технологій, продукції через розвиток спільних НДДКР (науково - дослідницьких та дослідно - конструкторських робіт);

інвестиційна, через стимулювання розвитку промислових підприємств завдяки прямій участі держави у фінансуванні розвитку виробничої інфраструктури та через механізми прискореної амортизації основного капіталу;

структурна, що включає, як заходи селективної прямої підтримки бізнесу по окремим галузям, так і регулювання діяльності галузевих ринків через законодавство [6].

В останні роки відзначається зростання відносного значення непрямих (фінансово-економічних) видів промислової політики, які в найбільшій мірі дозволяють вирішувати завдання по формуванню соціально-економічного середовища підприємництва, яке сприяє зростанню конкурентноздатності промисловості. У складі групи «непрямих» видів промислової політики, найбільш важливу роль грають [7]:

податкова, як інструмент макроекономічного регулювання стійкого росту промисловості та перерозподілу засобів на потреби економічної інфраструктури;

кредитно-грошова, яка займає значну позицію у макроекономічному регулюванні економічного росту та створює основу для селективного впливу на інноваційно-інвестиційний процес у промисловості;

бюджетна, яка впливає на стан фінансової системи і є головним механізмом здійснення різноманітних державних програм, які прямо та (або) побічно впливають на ситуацію в промисловості;

митної, яка виконує функції регулювання іноземної конкуренції на внутрішніх ринках промислової продукції;

зовнішньоторгівельна політика, яка впливає на рівень експортної орієнтації національних виробництв та на характер галузевої структури промисловості з урахуванням можливостей міжнародного поділу праці [4].

Роль держави повинна активізуватися в результаті: формулювання внутрішньої політики в глобальному контексті; розробки юридичної бази регулювання бізнесу; поліпшення підприємницького середовища та забезпечення конкурентоздатності ринків, включаючи правові реформи у сфері їх регулювання; стимулювання покращення корпоративного управління; заохочення нових підприємств і нових галузей. Сьогодні у світі позначилося явне посилення ролі держави в конкурентному міжнародному обміні товарами та послугами, а також стимулювання конкурентоспроможності [10].

Слід зазначити, що стратегія промислової політики, крім загальних принципів, видів і напрямів індустріального розвитку, повинна враховувати особливості галузевого розподілу потенціалу держави, насамперед у галузях соціальної сфери (охорона здоров'я, фармація, освіта, культура, наука та інші), комерціалізація яких зробила їх недоступними для багатьох верств населення. А це спричиняє вагомі загрози для економічної безпеки країни. Тому, для ефективного впровадження державної промислової політики України, слід розглядати галузеві моделі забезпечення індустріального розвитку та економічної безпеки.

Крім цього, в останні роки у зв'язку з глобалізацією ринків, в багатьох країнах ДПП використовується як механізм забезпечення економічної безпеки галузевого рівня. Важливою функцією ДПП є вибір пріоритетів в розвитку промисловості, створення режиму найбільшого сприяння перспективним галузям і підприємствам, розробка сучасної науково-технологічної політики. Концепція еволюції державної промислової політики включає такі етапи:

- постановка проблеми;
- визначення загальнонаціональних, регіональних, галузевих цілей ДПП;
- конструювання моделі ДПП;
- визначення механізму та інструментів реалізації ДПП;
- одержання кінцевого результату.

Промислово розвинуті країни, а в останній час — нові індустріальні країни накопичили значний досвід державного регулювання економіки. Зростаюча роль державної промислової політики в зарубіжних країнах обумовлена низкою причин, найбільш істотною серед них є різке зростання загроз економічній безпеці на світових ринках. У 80-х р.р. ХХ ст. нові індустріальні країни — Республіка Корея, Гонконг, Тайвань, Сінгапур, Бразилія, Іспанія, Мексика — услід за Японією захопили лідерство в багатьох галузях економіки завдяки тому, що сформували високоефективну і гнучку структуру промисловості і орієнтацію на виробництво новітньої науковомісткої продукції. Забезпечення економічної безпеки країн на світових ринках обумовила підвищену увагу урядів, парламентів, вчених зарубіжних країн до державної промислової політики. В основу ДПП закладались такі вихідні концептуальні принципи:

перелив капіталу в соціально орієнтовані галузі, які мають потенціальні можливості в недалекому майбутньому досягти високого рівня економічної безпеки і швидко вийти на світові ринки;

надання допомоги галузям, які зазнають труднощів;

прискорення розвитку провідних галузей, що спроможні стати новими імпульсами технічного і технологічного прогресу;

створення державного банку промислового розвитку, який повинен фінансувати підприємства, корпорації й окремі галузі з підвищеною мірою ризику.

Досвід і практика реалізації ДПП в різних країнах містить багато повчального і в певній мірі можуть бути використані в Україні. Аналіз ДПП Японії показав високу ефективність демонополізації промисловості та формування механізму

регламентованої ринкової конкуренції. Мова йде про перехід на ринкові правила регламентованої конкуренції на внутрішньому ринку, однакові для всіх його учасників. Ці правила вміщують антимонопольну політику і одночасно дозволяють домагатись успіху лише при високому рівні економічної безпеки. Таким чином, в основі японського феномену лежить створений державою механізм регламентованої ринкової конкуренції, який і забезпечив переворот, названий японським «економічним чудом».

В розвинутих країнах Західної Європи в 60-х р.р. ДПП розуміли як пряме втручання в галузі промисловості, що були у важкому економічному становищі. Така політика одержала назву «вертикальна промислова політика». Але, як показав досвід, держава, впроваджуючи таку політику, надає підтримку підприємствам, які є найменш конкурентоспроможними. В країнах Європейського Союзу між 60-ми і 90-ми роками стався перехід від вертикальної до горизонтальної політики. Горизонтальна промислова політика передбачає створення найбільш загальних умов, в рамках яких підприємства можуть пристосуватись до структурних змін шляхом входу на ринок і виходу з нього.

Концепція державної промислової політики України була розроблена ще в 1996 р. і затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 29 лютого 1996 р., № 272. „Концепція” визначила державну промислову політику як діяльність уряду, направлену на підтримку і розвиток вітчизняних товаровиробників в галузях і виробництвах, які забезпечують життєві інтереси країни, перш за все її економічну безпеку, а також соціальний і культурний рівень життя народу. Основний комплекс заходів було передбачено здійснити до 2006 р. „Концепція” повинна була стати основою для всіх інших програм реформування і розвитку промислового комплексу, фундаментальних та прикладних досліджень, стратегічним орієнтиром уряду. „Концепція” як головну ідею ДПП визначила створення економічної могутності, незалежності і безпеки галузей і країни на основі розвитку соціально орієнтованих виробництв. Стратегія ДПП базувалася на таких принципах, як:

- визначення найбільш пріоритетних напрямків промислового і науково-технічного розвитку;
- максимальна мобілізація інтелектуальних, фінансових та матеріальних ресурсів держави;
- збереження кадрового і науково-технічного потенціалу, підвищення регулюючої функції держави у проведенні ДПП;
- державне програмне регулювання ринкових перетворень;
- створення умов для конверсії та диверсифікації оборонної промисловості;
- створення виробничо-технологічних комплексів (ВТК);
- поступовий перехід від галузевої ієрархічної системи державного управління промисловістю до матричної (регіонально-горизонтальної) системи;
- створення конкурентного середовища на внутрішньому ринку;
- сполучення державного регулювання і ринкових регуляторів промислового виробництва.

На дійсний час деякі пункти „Концепції” були виконані, але основні, принципові положення залишилися на папері. Більш того, соціально-економічна ситуація в Україні ще більше загострилася. Так, згідно рейтингу Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) глобальної конкурентоспроможності за 2006-2007 рр. Україна за рік „опустилася” з 68-го на 78-е місце. Це свідчить про стрімке зниження рівня економічної безпеки країни, і необхідність конструктивних дій задля вирішення цієї проблеми.

У зв'язку з викладеними проблемами і загрозами економічній безпеці країни, пропонується запровадження галузевих стратегій забезпечення економічної безпеки, які стануть принциповими частинами ДПП, механізм і контроль виконання яких буде виконувати не тільки уряд, але і всі рівні управління і господарювання певної галузі.

Серед таких галузей, першочерговою слід виділяти фармацевтичну галузь. Досвід показує, що стан здоров'я населення, рівень і якість життя людей у різних країнах, стан і розвиток лікарського забезпечення і, відповідно, рівні розвитку науки та виробництва - все це взаємозалежно і зв'язане між собою.

Тому, слід запропонувати наступний алгоритм стратегії забезпечення економічної безпеки фармацевтичної галузі (рис. 1), який повинен спиратися на принципи ДПП, вимоги національної лікарської політики та на параметри Концепції розвитку фармацевтичної галузі України. У цілому алгоритм описує комплекс заходів, який забезпечує розвиток, очікувані результати, моніторинг і контроль її реалізації.



Рис. 1. Блок-схема алгоритму стратегії забезпечення економічної безпеки фармацевтичної галузі

В ході реалізації стратегії забезпечення економічної безпеки фармацевтичної галузі, слід розглянути та сформулювати основні проблеми, які потребують подальшого вирішення (рис. 2).

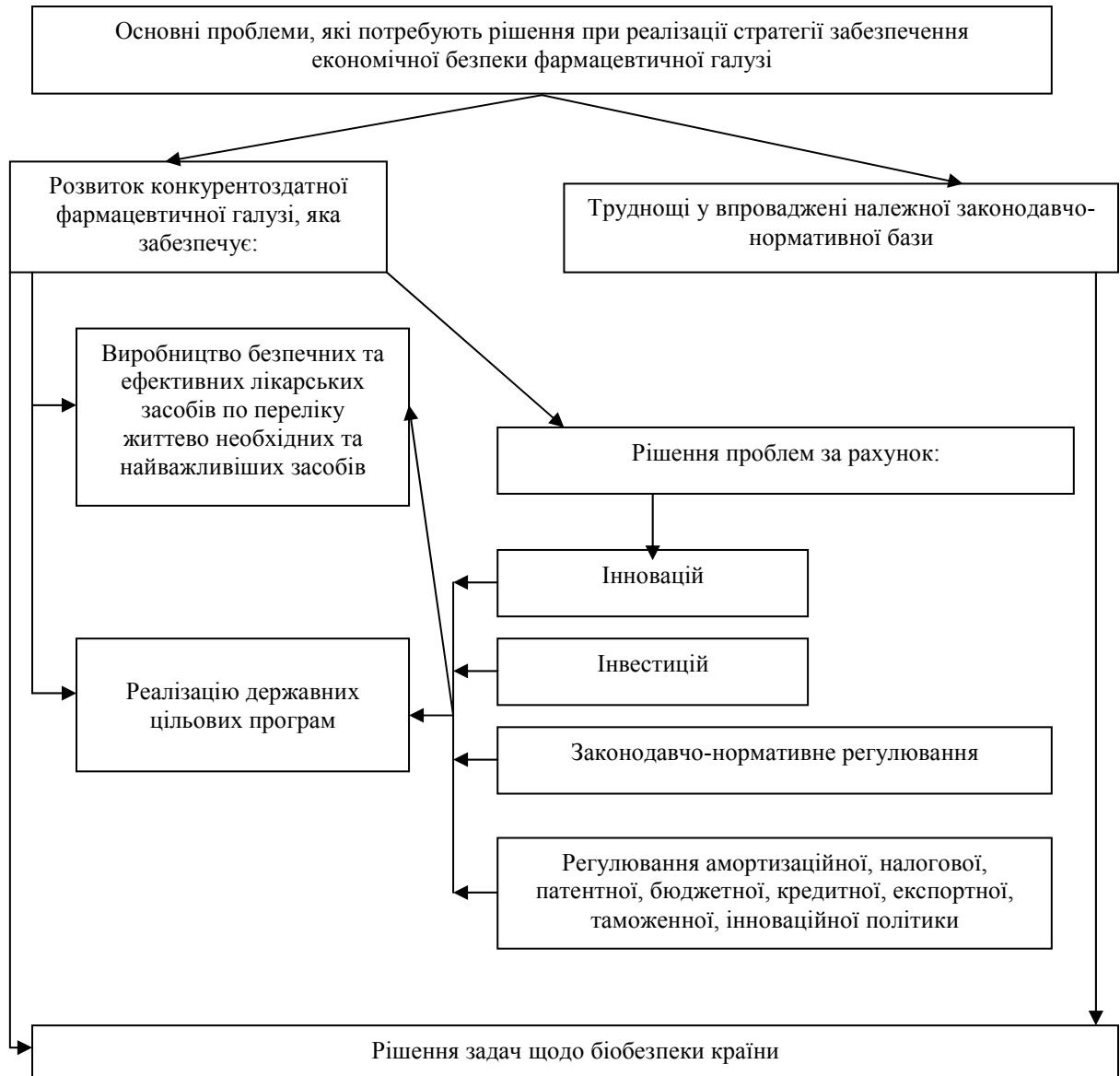


Рис. 2. Основні проблеми, які потребують вирішення при реалізації стратегії забезпечення економічної безпеки фармацевтичної галузі

При реалізації стратегії забезпечення економічної безпеки фармацевтичної галузі існує дві основні проблеми: необхідність розвитку конкурентоздатної галузі і труднощі у впровадженні законодавчо – нормативної бази. Рішення першої проблеми буде залежати від чіткої реалізації напрямів промислової політики в складі державних цільових програм. Тому, потрібна чітка система заходів та дій галузевого рівня, схема яких представлена на рис. 1.

Друга проблема пов'язана з тим, що законодавча база України у сфері регулювання процесу забезпечення населення ЛЗ потребує кардинального вдосконалення з метою вирішення таких потенційних загроз фармацевтичної галузі: усунення законодавчих суперечностей до Конституції України [4], а також регламентація чіткої структури органів управління фармацевтичною галуззю.

Має бути структура яка буде відокремлена, згідно з визначеними повноваженнями, від Міністерства охорони здоров'я України та мати статус центрального органу управління і діяти як єдиний регуляторний орган. Основним завданням такої структури має бути формування НІП, політичним та соціально-

економічним чинниками якої є прийнята в Україні Концепція основних лікарських засобів (ОЛЗ) (2001 р.), яка визначає пріоритети в забезпеченні економічної безпеки фармацевтичної галузі [1].

Також слід звернути увагу на забезпечення цінової доступності лікарських препаратів. Зволікання з її вирішенням може призвести до соціальної напруги в суспільстві, кризових явищ на фармацевтичному ринку. Вирішувати цю складну проблему, згідно з алгоритмом, необхідно поетапно. Для цього потрібно ввести державний контроль за цінами на лікарські засоби. Особливої уваги заслуговує затвердження Переліку основних (життєво необхідних) лікарських засобів, які держава гарантує закупити у вітчизняних виробників та імпортерів для забезпечення потреб охорони здоров'я України. При цьому будуть заздалегідь визначені граничні націнки і відома ціна цих лікарських засобів на ринку [3]. По сутності, це має бути державне замовлення у вигляді державних цільових програм (рис. 2), яке дозволить організувати медикаментозне забезпечення профілактичних заходів і лікувального процесу, здійснюваного органами і закладами охорони здоров'я.

Щодо досвіду країн - сусідів України, зокрема Польщі, то інститути, яким доручено вирішувати ті або інші проблеми і загрози фармацевтичної галузі, користуються надзвичайно великими повноваженнями, юридично самостійні і незалежні у вирішенні питань, що знаходяться в їх компетенції, вони лише підзвітні Міністерству охорони здоров'я, фактично виключено дублювання одних і тих же функцій [2]. Тому, реалізація стратегії забезпечення економічної безпеки фармацевтичної галузі має також здійснюватись з урахуванням досвіду інших країн.

Висновки та пропозиції. Забезпечення населення лікарськими засобами (ЛЗ) є найважливішою складовою частиною національної безпеки держави та одним з показників стану охорони здоров'я в країні. Досягнення поставленої мети багато в чому залежить від рівня економічної безпеки фармацевтичної галузі. Аналізуючи проблеми, можна сказати, що українське лікарське забезпечення сьогодні перетерплює труднощі, характерні для держав з економікою перехідного типу: нераціональне використання ліків, їх незадовільна якість, обмежена доступність для багатьох споживачів у зв'язку з високою вартістю при стійкому зростанні захворюваності. Така ситуація з лікарським забезпеченням пов'язана із загальним станом фармацевтичної галузі. Незважаючи на значні щорічні темпи росту, обсяг ринку, як і раніше, малий для України. З ростом ринку споживання ЛЗ на 1 людину в Україні має тенденцію до збільшення. У 2001 р. воно становило 7,5 дол. США, у 2005 р. – 24 дол. США, у 2008 р. за прогнозами експертів споживання ЛЗ на душу населення складе 50 дол. США. Незважаючи на істотні темпи росту споживання ЛЗ на 1 людину, як і раніше, залишається невисоким у порівнянні із країнами Євросоюзу й США. Щоб досягти рівня країн Євросоюзу, необхідно довести споживання ліків не менш ніж 120 доларів США на кожного жителя України. Рішення цього складного завдання є складовою частиною реалізації стратегічних напрямків забезпечення економічної безпеки фармацевтичної галузі.

Проведене дослідження свідчить, що пріоритетними напрямками наукових досліджень є забезпечення економічної безпеки в умовах глобалізації на галузевому рівні. Визначальним до вимог системи забезпечення економічної безпеки фармацевтичної галузі є відстеження загальносвітових тенденцій і пошук адаптації галузі до цих процесів. Обґрунтування стратегії і алгоритм забезпечення економічної безпеки фармацевтичної галузі – це лише перший крок у вирішенні проблем забезпечення лікарськими засобами вітчизняного виробництва. На сьогоднішній день потрібна дійова стратегія забезпечення економічної безпеки фармацевтичної галузі з використанням методів комплексного прогнозування очікуваного рівня її економічної безпеки.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены основные виды промышленной политики, предложен алгоритм обеспечения экономической безопасности фармацевтической отрасли, выделены основные проблемы при ее реализации.

SUMMARY

The article describes the basic kinds of an industrial policy, the algorithm of maintenance of economic safety of pharmaceutical branch has been offered, the basic problems are allocated at its realization.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

- 1.Хоменко В.М. Методологічні підходи до визначення пріоритетів у формуванні національної лікарської політики / Хоменко В.М., Немченко А.С., Ярмола І.К. – Фармацевтичний журнал. – № 6. – 2004. – С. 3 – 7.
- 2.СНГ: общие проблемы. Адекватно времени и требованиям. Материалы заседания Межгосударственной комиссии по стандартизации, регистрации и контролю качества лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники государств-участников СНГ. 22-23 февраля 2008 г. Конча-Заспа // Вісник фармакології та фармації. – 2008. - № 1-2. – С. 16-17.
- 3.Мнушко З. М. Практикум з менеджменту та маркетингу у фармації / Мнушко З. М., Мусієнко Н. М., Ольховська А. Б.. — Х.: Вид-во НфаУ. - 2005. – 132 с.
- 4.Фармацевтический маркетинг. Принципи, среда, практика [Микки С. Смит, Е.М. Коласса, Грег Перкинс, Брюс Сикер.]. – М.: Издательство «Литтерра». - 2007. – 384 с.
- 5.Юданов А. Конкуренция Роосийских производителей: найти нишу или умереть // «Ремедиум». – М., - 2006. - № 10. - С. 4 – 6.
- 6.Інвестування і приватизація підприємств фармацевтичної промисловості / [Рябченко О.Д., Панченко С.В., Тарасенко Г.Г., Михайленко О.П.]. – Харків: Основа. – 2006. – 82 с.
- 7.Береговых В.В. Нормирование фармацевтического производства. Обеспечение качества продукции. / Береговых В.В., Мешковский А.П. – М.: «Румед». – 2007. – 528 с.
- 8.Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. / Верховна Рада України. – К.: Преса України, 1997. – 80 с.
- 9.Закон України “Про лікарські засоби” від 4 квітня 96 № 123/96 / ВВР України. – 1996. – № 22. – Ст. 86.
- 10.Рекомендації ВООЗ по розробці та впровадженню національної лікарської політики / Щотижневик “Аптека”. – 2003. – № 17. - С. 23 - 24.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 336.02:339.2

ПОДАТКОВА СИСТЕМА ЯК ЕКОНОМІЧНИХ РЕГУЛЯТОР МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Гончаревич Л.Г., аспірант Інституту світової економіки і міжнародних відносин Національної академії наук України

Глобалізаційні процеси, які відбуваються у світовій економіці, призводять до поглиблення міжнародних господарських зв'язків, що вимагають чітких усталених справедливих правил взаємодії на світовому ринку. Для ефективної та повноцінної інтеграції України в світогосподарський комплекс, особливо після вступу до СОТ, необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні передумови.

Нестабільна податкова система, яка не дозволяє повною мірою реалізовувати Україні свій економіко-торговельний потенціал, незахищеність платників податків, недовіра до України з боку потенційних інвесторів створює значні бар'єри на шляху інтеграції України в світовий економічний простір. Актуальність теми статті обумовлюється проголошеною стратегічною спрямованістю України на трансформацію економічної політики країни, в тому числі податкової системи як важливого її компонента, перетворення її у політику підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі міжнародного досвіду, особливо тепер, коли Україна стала членом СОТ.

Питання податкової політики держави досліджували українські науковці: В. Андрущенко, Г. Василевська, В. Геєць, Т. Єфименко, А.Захарін, І.Голкін, І. Луніна, В. Попович, А. Соколовська, О.Базилінська; зарубіжні вчені: Е.Девід, Е.Ауербах, М.Рокіцка, та ін. Дане питання знайшло відображення в документах Європейської Комісії, аналітичних розробках Світового Банку та ін. Л.Антонюк, А.Гальчинський, Ю.Загоруйко простежують аспект конкурентоспроможності України через призму інноваційної стратегії реформування. Реформи у податковій системі своєрідно трактує А. Новак.

Потребують подальшого дослідження теоретико-методологічні засади впливу податкової політики на визначення місця країни в системі міжнародних відносин, питання еволюційного розвитку податкової системи, залежність міжнародної конкурентоспроможності від якості податкової системи. До сих пір існує певна термінологічна невизначеність, методологічна узгодженість в цьому аспекті.

Мета: дослідити теоретико-методологічні засади впливу податкової політики на міжнародну конкурентоспроможність в процесі капіталізації з урахуванням досвіду деяких країн та форм її досягнення.

Звідси випливають наступні завдання: дослідити процес становлення та теоретико-методологічні засади податкової системи в світових процесах капіталізації, ступінь залежності конкурентоспроможності країни на міжнародному ринку від якості податкової політики держави.

Сутність, структура і роль податкової системи визначаються податковою політикою, що є виключним правом держави, яка проводить її в країні самостійно, виходячи із завдань соціально-економічного розвитку. Постійне та надійне надходження коштів до бюджету є одним з незаперечних завдань податкової політики.

Аналіз зарубіжного досвіду оподаткування, дозволяє до висновку, що держава може використовувати поосібне оподаткування, тобто стягнення податків з особи залежно від її прибутку або інших властивостей, оподаткування використовуваних загальних або неподільних ресурсів й оподаткування результатів комерційної діяльності фізичних та юридичних осіб, а також частково їхньої власності. Остання схема оподаткування найбільше поширилася у світі й діє сьогодні в Україні [1;104-105], що значною мірою визначає характер податкової системи.

Податкова система містить широкий спектр процесуальних відносин зі встановлення, зміни, скасування податків, зборів, платежів, забезпечення їх сплати, організації контролю та відповідальності за порушення податкового законодавства

Якщо розглядати природу податкової системи, то вона є досить складною, адже з одного боку поєднує сукупність податків, зборів, платежів як механізм визначених, законодавчо закріплених важелів з акумуляції доходів держави. З іншого боку [5]. Принципи податку реалізуються через конкретний прояв, що характеризує специфіку механізму: однократність оподаткування, встановлення центральним органом державної влади, універсальність податку, науковий підхід, принцип справедливості тощо, що закладає підвалини успішного ведення господарства. Елементи та особливості податкової політики, таким чином, формують міжнародну конкурентоспроможність країни.

За даними трьох впливових міжнародних центрів з міжнародної конкурентоспроможності, про які будемо говорити пізніше, можна виділити наступні фактори, що суттєво впливають на міжнародну конкурентоспроможність (див. табл.1), серед яких вагоме місце займає саме податкова політика, яка з одного боку залежить від економічної кон'юнктури, а з іншого боку формує її сама.

Таблиця 1

Групи факторів впливу на міжнародну конкурентоспроможність

Фактори	Підфактори
Економічні показники	Економічна ситуація в країні Міжнародна торгівля Міжнародні інвестиції Зайнятість Ціни
Урядова ефективність	Фінансова політика Фіскальна політика Інституційна забезпеченість Законодавча база Соціальні умови
Ефективність ведення бізнесу	Продуктивність Ринок праці Фінанси Практики менеджменту Відношення і цінності
Інфраструктура	Базова інфраструктура Технологічна інфраструктура Наукова інфраструктура Охорона здоров'я та довкілля Освіта

Джерело: складено автором за матеріалами World Competitiveness Yearbook 2007 [9].

Враховавши дані таблиці, ми можемо прослідкувати на наступному графіку залежність міжнародної конкурентоспроможності та податкової політики, тобто знайти точки дотику вищезгаданих двох понять (див. Рис.1.).

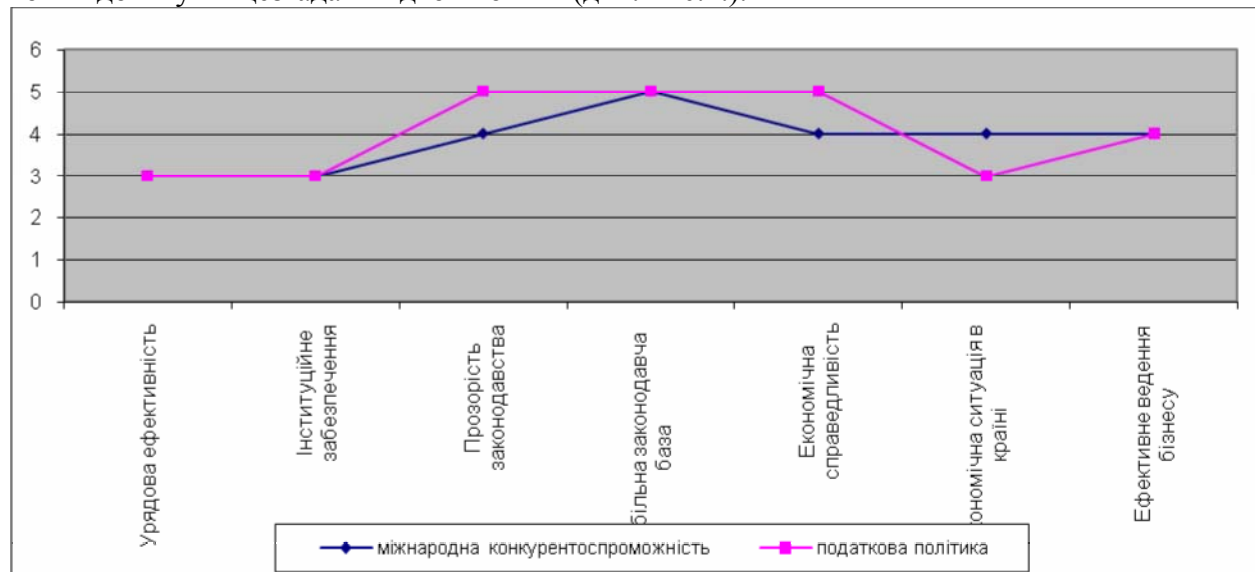


Рис.1. Взаємозалежність податкової політики та міжнародної конкурентоспроможності
(Джерело: побудовано автором)

Так, стабільна законодавча база, транспарентність законодавства, однозначність його трактування та в цілому економічна справедливість мають найбільш вагоме значення для забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країни і для податкової політики. Якісне інституційне забезпечення продукує ефективні дієві рішення, які здатні втілюватися в оптимальний термін і задовольняти проблеми сучасного бізнесу, за рахунок якого функціонують соціальні програми, ведеться боротьба з безробіттям, розбудовується інфраструктура.

За даними Всесвітнього економічного Форуму в Давосі в кожній країні проблема податкового регулювання займає досить вагоме місце і оцінюється респондентами як одна з найбільш проблемних майже у всіх країнах. Та в Україні її особливість полягає в сполученні податкової політики з політичною нестабільністю та надзвичайно високим рівнем корупції, що підриває основи економічної справедливості та дієвої ринкової економіки, де ефективно функціонують економічні закони. Це, в свою чергу, призводить до економічної нестабільності та недовіри як громадян, так і інвесторів до української економіки. Адже ризик як необхідний елемент ринкового бізнес-середовища в Україні набуває гротескних рис і його міра визначається, здебільшого, не вміннями та здібностями підприємств конкурувати, а наявністю чи відсутністю зв'язків у вищих ешелонах влади, бажанням чи небажанням давати „хабарі”, уникати сплати податків, розташуванням політичних сил, нестабільним законодавством, в тому числі й податковим та ін. Це та багато інших факторів впливають на обсяг та структуру іноземних інвестицій, що визначають значною мірою продуктивність та конкурентоспроможність вітчизняної економіки.

Однією з передмов забезпечення міжнародної конкурентоспроможності є сталий розвиток, який можливий лише за умови визнання і дотримання правил гри у ринковій економіці. Сталий розвиток в першу чергу залежний від продуктивності, цін, робочої сили, втілення інноваційних ідей в бізнес, ведення бізнесу, а також від чинників, що

мають політичне забарвлення в Україні – податкової системи, регуляторних механізмів, економічної та технологічної інфраструктури, рівня освіти, інновацій, підприємництва та ін. Податкова система є однією з основ економічної системи. Вона, з одного боку, забезпечує фінансову базу держави, а з іншого - виступає головним зняряддям реалізації її економічної доктрини для забезпечення міжнародної конкурентоздатності країни [5].

Традиційно, конкурентоздатність трактується як обумовлене економічними, соціальними і політичними факторами стійке місце країни або її продуцентів (виробників) на внутрішньому і зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки конкурентоздатність також може бути визначена як здатність країни (підприємства) протистояти міжнародній конкуренції на власному ринку і ринках інших країн [1; 104]. Сьогодні не існує однозначного трактування цього терміну.

Деякі економісти розуміють конкурентоспроможність національної економіки як макроекономічне явище, що визначається такими змінними як, процентні ставки, бюджетний дефіцит і т.д. Але багатьом країнам вдалося швидкими темпами підвищити рівень життя, незважаючи на дефіцит (Японія, Італія і Корея), падіння курсу національної валюти (Німеччина, Швейцарія) і високі процентні ставки (Італія, Корея).

Інші стверджують, що конкурентоспроможність забезпечується наявністю великою кількістю дешевої робочої сили. Проте такі країни, як Швейцарія та Швеція, мають позитивну динаміку зростання економіки, незважаючи на тривалі періоди нестачі робочої сили. Вважається, що японська економіка базується на надмірній робочій силі, але і вона пройшла через гостру нестачу робочих рук. Тому, як виявилось, міжнародна конкурентоспроможність сьогодні визначає не наявність великої кількості ресурсів, а вміння ними розпоряджатися, що включає в себе звичайно і функцію адміністрування, врахування позитивного досвіду, здатність поставити ціль і спрогнозувати наслідки, вміння правильно заохотити і правильно покарати, що, до речі, доцільно робити за допомогою податкової системи, що таким чином формує як правову свідомість і поведінку, так і податкову.

Як свідчать дослідження таких впливових центрів міжнародної конкурентоспроможності як Інститут стратегії і конкурентоспроможності при Гарвардському університеті (США) (Майкл Портер), Всесвітній економічний форум в Давосі, центр в Лозанні, Міжнародний інститут розвитку менеджменту, податкове навантаження, і взагалі податкова політика країни, вагомим чином здатна підвищити чи знизити макроекономічні показники країни, тому важливо визначити фактори конкурентоспроможності та критерії і точки її дотику з податковою політикою, тим самим спростувавши чи підтвердивши тезу про паралельність, тобто відсутність значного зв'язку між цими двома поняттями. Критерії оцінки конкурентоспроможності відрізняються в різних центрах. Всесвітній економічний форум у Давосі (ВЕФ) використовує у своїх дослідженнях так званий Індекс конкурентоспроможності економічного зростання (ІКЕЗ), вимірюючи з його допомогою здатність економіки досягти й підтримувати стабільне економічне зростання у середньо- і довгостроковій перспективі. Індекс базується на трьох складових: макроекономічне середовище, якість суспільних інститутів та використання нових технологій. Казанський центр бере за основу чотири основні групи факторів конкурентоздатності:

- 1) макроекономічна динаміка;
- 2) ефективність управління країною;
- 3) ефективність бізнес-сектора;
- 4) розвиток інфраструктури.

Всесвітній економічний форум будує свої висновки на показниках, де лише одна третина — це статистика, а дві третини — експертні оцінки, отримані шляхом опитувань, Лозанський центр здійснює свої дослідження на основі зворотного співвідношення: дві третини статистики і одна третина — експертних оцінок. Причому статистичні дані беруться з офіційних (міжнародних, національних і регіональних) джерел. Оціночні ж дані збираються шляхом проведення опитувань менеджерів і бізнесменів з різних країн і компаній. Крім того, в розрахунок приймаються дані за попередній п'ятирічний період, а їх точність забезпечується співпрацею між Центром і 57 партнерами — науковими і дослідницькими установами зі всього світу. Таким чином, «м'якша» методологія Давоського форуму дозволяє аналізувати більшу кількість країн, включаючи також і ті, по яких статистика або відсутня, або ненадійна. У свою чергу, Лозанський Центр, спираючись на вивірені статистичні дані і точні оцінки з достовірних джерел, виглядає більш „консервативним та обережним» [3].

Повертаючись до питання податкової системи, слід відзначити, що вона є результатом еволюції податкових відносин і детермінується багатьма специфічними факторами [2;100-215]. З давніх-давен її існування пов'язане з суперечностями, особливостями, притаманними різним країнам. Достатньо згадати лишень обкладення земель податками в Київській Русі. Доцільно розглянути деякі етапи в становленні податкової системи (див. Табл.2.).

Таблиця 2.

Етапи в становленні податкової системи

Період	Форма оподаткування
Первіснообщинний	жертвопринесення
	десятина з врожаю, яка належить Господу (П'ятикнижжі Мойсея)
Стародавній Єгипет	механізм податкової застави
Древня Греція	доходи держави поділялись на звичайні (монополії, регалії, виручка від конфіскованого майна, мита та добровільні приношення) та незвичайні (податі та займи)
Древній Рим	прямими податками в Римі існували такі непрямі податки, як податок з обороту, транзитні мита з товарів, що провозились через державу, митні збори.
Середньовіччя	розширення системи непрямого оподаткування
Епоха Великих географічних відкриттів	Меркантилізм - податки не тільки як джерело поповнення державної казни, а і як елемент державного регулювання економіки, протекціонізм
У. Петті	непрямі податки, особливо на предмети розкоші
Фізіократ Анн Робер Жак Тюрго	вільний ввіз і безмитний вивіз борошна з королівства, грошова поземельна подать замість натуральної дорожньої податі та ін.
А.Сміт	податкова політика повинна заохочувати нагромадження та розширювати виробництво

Загальну систему принципів оподаткування сформулював ще А. Сміт, включивши до їх складу стабільність та передбачуваність, гнучкість, рівновагу, рухомість, антиінфляційну спрямованість, зручність, рівність платників, стимулювання, економічність, рівномірність охоплення. Та сьогодні в інтенсифікації процесів капіталізації, дані принципи набувають особливої актуальності. Так як процеси капіталізації змушують країни посилено шукати нові форми співпраці, удосконалювати і коригувати власну внутрішню політику, зокрема податкову, вищезазначені принципи варто доповнити принципом цілісності, принципом

обмеження податкового тиску та принципом раціонального поєднання прямих та непрямих податків.

Розробляючи податкову політику та впроваджуючи її у життя, органи державної влади повинні базуватися також на методології оподаткування, тобто виборі податкових форм й наповнення їх конкретним змістом (прийняття організаційно-правового порядку обчислення і стягнення податків), встановлення прав та обов'язків сторін податкових правовідносин. Створення методик оподаткування, які адекватно відображають стан економіки і політики є логічним завершенням методологічних досліджень податкових проблем у межах кожного етапу податкового реформування.

Так як податкова система є одним з найважливіших економічних регуляторів, сноюю фінансово-кредитного механізму державного регулювання економіки Україна потребує створення такої податкової системи, яка б реально стимулювала економічну діяльність, захищала б інтереси держави – це означає не лише захист бюджету, але й захист інтересів підприємств.

Потенційні інвестори й досі не мають повної довіри до стабільності законодавства і передбачуваності економічної політики, адже політична кон'юнктура і надалі залишається вагомим чинником в українській економіці. Корупція присутня на всіх шаблях адміністративної ієрархії.

Підвищення ефективності податкової системи є конкретним кроком поліпшення привабливості України для іноземних інвестицій. Директиви й положення ЄС забезпечують серйозні стимули для однакового ставлення до внутрішнього чи іноземного виробника. Тому адаптація податкового законодавства є вагомим кроком до наближення до європейський стандартів.

Висновки

Бути конкурентоздатною країна може лише за певних умов, і однією з основних є врегульована, законодавчо прописана дієва стабільна податкова політика, яка визначає правила гри і передумови участі. Так як Україна обрала курс на євроінтеграцію, то відповідно і податкова система України має відповідати євроінтеграційним прагненням, з тим, щоб недосконалість податкової системи не стояла на заваді підвищенню конкурентоспроможності українських підприємств і не заважала залученню потенційних інвесторів в українську економіку. Податкова система відіграє важливу роль в забезпеченні стабільності, як економічної, так і політичної.

Зважаючи на вищевикладене, стає зрозуміло, що адаптація податкової системи є однією з важливих передумов ефективного функціонування єдиного економічного простору, адже незбалансованість між національними вимогами призводить до недобросовісної конкуренції і порушення основних правил гри. Зростання конкурентоспроможності української економіки залежатиме, насамперед, від активної податкової та інвестиційної політики. Проведений аналіз свідчить про еволюційність розвитку податкової системи в процесах капіталізації, безальтернативність для України інноваційного поступу та забезпечення ефективної податкової системи.

Потребують подальшого дослідження питання розвитку особливостей досягнення і забезпечення конкурентоспроможності через податкову політику, різні методики визначення міжнародної конкурентоспроможності, питання взаємозалежності кількості угод про міжнародне співробітництво і дійсних обсягів інвестицій, товарообігу, питання порівняльного аналізу ефективності податкової політики України та інших європейських держав.

РЕЗЮМЕ

Адаптація податкової системи – необхідне предисловие ефективного функціонування єдиного економічного простору, ведь несбалансированность

національних вимог призводить до недобросовісної конкуренції та до порушення основних правил гри. Конкурентоспроможність української економіки напряму залежить від активної податкової та інвестиційної політики. В статті також підкреслюється важлива роль податкової системи як економічного регулятора міжнародної конкурентоспроможності, особливості її еволюційного розвитку.

SUMMARY

Adaptation of the tax system is a necessary precondition of the effective functioning of the single economic market as the imbalance of the national demands lead to the unfair competition and the violation of the main principles of the game. The competitiveness of the Ukrainian economy directly depends on the active tax policy and policy of investment. In the article considerable attention is given also to the tax system as an economic regulator of the international competitiveness, peculiarities of its development.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. Монографія. – К.: КНЕУ, 2004, - с.104-105.
2. Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семиноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ. - К.: Знання України, 2002. – с. 324.
3. Загоруйко Ю. Рейтинг конкурентоспроможності: двигатель прогресса или ярмарка тщеславия?// «Зеркало недели», № 45 (573) суббота, 19-25.11 2005
4. Захарін А.В. Удосконалення механізму податкового регулювання сталого економічного розвитку, Фінанси України, № 2 - 2005.
5. Єфименко Т. Про основні напрями реформування податкової системи України: проблеми теорії і практики//Збірник наукових праць НДФІ. - 2003. - №4. -с.3.
6. Лагцак В.В. Удосконалення системи прямого оподаткування в Україні. Фінанси України, №11 - 2004.
7. Лук'яненко І.Г. Напрями реформування бюджетно-податкової системи в Україні, Економіка, фінанси, право, № 2 - 2004.
8. Melnikas V. The National Economy and its Efficiency: Specialization, Economic «Oases» and Regional Clusterization // Ekonomika. — 2004.— № 66. — P. 1-20.
9. IMD World Competitiveness Yearbook 2007. www.02.imd.ch/wcy/methodology
10. The World Economic Forum. Report 2003 – 2004.
11. http://compete.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=106&itemid=51

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 339.924

ВИЗНАЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ В ІНТЕГРАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ КРАЇНИ

Калмикова Н.М., асистент кафедри теоретичної та прикладної економіки, Донецький університет інформатики і штучного інтелекту

Міжнародна економічна інтеграція є глибинним процесом, який дозволяє стимулювати структурні зрушення в країні, і вона є тим сполученням, за допомогою якого економіки різних країн об'єднуються, зближуються з метою формування взаємовигідного єдиного господарського комплексу.

Вивчаючи процеси міжнародної економічної інтеграції, необхідно відмітити, що значний внесок у встановленні даної галузі привнесли праці представників класичної економічної думки як А. Сміт, Д.Рикардо, Мак-Куллох, які свої вчення заснували на вивченні угоди між Португалією і Англією, яка була укладена у 1703 року про взаємні торгові преференції та прийшли до висновку, що воно несе в собі загрозу для вільної торгівлі.

Проблемами інтеграції у середині ХХ століття займалися такі дослідники як де Бірс і де Байє, саме вони були засновниками теорії митних союзів, і заклали основу для розвитку економічної інтеграції. Також теорією митних союзів займалися Ліст, Грегорі, Габерлер, Джонсон, Купер, Массел, О'Брайєн та інші вчені.

Сучасні як вітчизняні, так й іноземні наукові мислителі продовжили дослідження своїх попередників й внесли нові концепції, моделі в теорію і практику міжнародної економічної інтеграції. Серед вітчизняних дослідників необхідно виокремити таких як А. Филипенко, О. Беларуса, Д. Лук'яненко, А. Мокія, Ю.А. Гохберга, В. Коломийчука, В. Макогона тощо.

Метою даної статті є обґрунтування важливості регіону як системоутворюючого елементу держави в інтеграційному процесі країни.

Наукові дослідження і практика вступу країни в інтеграційне об'єднання показує, що ефективність розробки механізму інтегрування і управління визначається ступеню готовності країни інтегруватися і взаємозв'язками між внутрішніми та зовнішніми процесами.

Економіка будь-якої країни є складовою частиною світового господарства, де кожна система, підсистема, елементи знаходяться в тісному взаємозв'язку, і інколи в достатньо суперечливому. Саме протиріччя, взаємозалежність, допомагають країнам розвиватися, співпрацювати тим самим, доповнюючи одне іншого і створюючи нові відтінки зовнішньоекономічних відносин. Вплив світогосподарських процесів накладає певний відбиток і на саму країну, таким чином, спрямовує її зовнішньоекономічну діяльність і підштовхує відповідно до внутрішніх структурних зрушень. Змінюючи, вдосконалюючи внутрішньоекономічні процеси, держава тим самим переходить на нову хвилю свого розвитку, змінюючи весь уклад життя самого населення. Безумовно, значущість світових господарських процесів достатньо велика в трансформації економіки, але провідна роль належить діям, політиці, функціям держави та його суб'єктам. Тому, принципово важливо роздивитись державу не як окрему одиницю, а як цілісність, яка складається з елементів, в даному випадку регіонів.

Достатньо обґрунтовано і аргументовано, ця думка виражена у сформованих п'яти напрямків, які визначають місце держави в інтеграційному процесі.

В процесі формування теоретичних засад міжнародної економічної інтеграції сформувалися п'ять шкіл або напрямків, а саме: ринкова, ринково-інституціональна (неоліберальна), структурна, федералістська та неофункціональна.

Ринкова школа виходила з того, що держава не в змозі регулювати економіку, а тим більш інтегровану, і ринок є кращим регулятором в даному випадку. Таким чином «... сутність концепції ринкової школи полягає в тому, що в інтегрованій економічній системі повинні виконуватись також умови для руху факторів виробництва, як і в національній ринкової середі. Міжнародна економічна інтеграція в такому випадку є тим глибше чим більша дія ринкових сил і менше регулюючий вплив держави.» [3, с.81]. Тобто, чим повніше буде проходити лібералізації торгових відносин країн, що інтегруються, тим сам процес формування і функціонування єдиного ринкового простору досягне тієї широти дій, при якій відпаде сама необхідність втручання державного регулювання.

Неоліберальна школа навпаки заперечує положенню ринкової школи і дотримується необхідності державного втручання з метою вирівнювання умов для тих національних економік, що інтегруються. Представники даної концепції (М. Алле, Б. Балаша, Г. Хейлперин, М. Байє, Г. Кремер) обґрунтували можливість оптимального відношення державного регулюючого втручання і дії ринкових сил. Була зроблена змога зв'язати ринкові і державні регуляторні механізми, за допомогою якої інтеграція національних господарств була б досягнута шляхом з'єднання політико-правових аспектів і ринкових механізмів.

Але вище зазначені розбіжності між двома школами є не тільки теоретичними, але й засновані на практичному досвіді. Початковим моментом, з якого витікають наступні висновки і обґрунтування тих або інших позицій в даних теоретичних школах, є вивчення причин і невдач при створенні Ліги Націй. Так англійський дослідник Мітрані стверджує, що це об'єднання розпалось як інтеграційне, тільки тому, що держави боялися втратити свій суверенітет. І в протипагу створенню глобальних організацій він пропонував сприяти тому, щоб держави співпрацювали в рішенні економічних, соціальних, науково-технічних і інших проблем.

В зв'язку з цим американський вчений Balassa у «The theory of Economic Integration» пропонує розрізнити інтеграцію та звичайну співпрацю «...Наприклад, міжнародні угоди про торгівлю політику відносяться до сфери співпраці, тоді як усунення існуючих бар'єрів – до інтеграції» [1, с.2].

Існуючи протиріччя дали поштовх для подальшого розвитку теорії міжнародної економічної інтеграції, і підтвердженням того є виникнення третьої течії або напрямку, яке отримало назву «структурна школа». Провідні представники даної школи (Я. Тінберген, А. Філіпп, А. Маршаль, Ф. Перру) обґрунтували модель інтеграції, в якій визначну роль грають суб'єктивні фактори. Загальна парадигма цієї школи полягає в обґрунтуванні визначаючого значення політичних факторів і в прагненні відокремити структурний аспект інтеграційних процесів.

Концепція федералізму заснована на тому, що утворення політичних союзів є двигунами інтеграції, оскільки відбувається кооперація країн при рішенні загальних проблем.

У представників неофункціоналізму (Е. Хаас, Ф. Шміттер, Д. Най) ключовим моментом в їх теорії є те, що через протиріччя і конфлікти відбувається розвиток інтеграційної взаємодії країн. При цьому роль держави роздивляється як необхідна умова рішення різних проблем інтегруючих країн.

Відоображені теоретичними школами підходи до визначення місця і ролі держави в інтеграційному процесі підкреслюють не тільки її важливість, але і необхідність у формуванні того самого процесу. В даному випадку механізм інтегрування будь-якої держави торкається мікро та макро рівня, а регіон у складі підприємств, інституційних інвесторів та інших суб'єктів ринкового господарства уявляє собою мікрорівень, тому мікроінтеграція є тим стрижнем, який розвиває макроінтеграцію, що в свою чергу призводить до формування глобальної інтеграції.

Важливим аспектом життєдіяльності регіону є ті функції, які він повинен виконувати в сучасних умовах. Виокремлюють наступні важливі функції [2, с.45]:

1. Інституціональні, які з одного боку визначають економічну самостійність, з іншого – політико-економічну єдність країни і гарантують конституційні права населення на вільне проживання, забезпечення законності та правопорядку.
2. Економічні, спрямовані на забезпечення економічної безпеки країни і створення умов і можливостей для вільного виконання економічної діяльності.
3. Соціальні (гарантують права та можливості соціального розвитку населення, забезпечення економічного потенціалу регіону).

4. Екологічні (забезпечують повноцінну середу життєдіяльності населення, виконують природоохоронну і інші заходи відносно оздоровлення навколишнього середовища).

5. Етнопсихологічні (благосприяють реалізації етнокультурних потреб населення).

Регіон в нових умовах функціонування з врахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів несе в собі поліструктурний характер, безумовно під регіоном буде розумітися територія, яка володіє певними характеристиками, але під ним будемо також розуміти певну цілісність, яка включає просторові зв'язки, котрі впливають на розвиток і діяльність самої території. Схематично поліструктурний характер регіону відображено на малюнку 1.

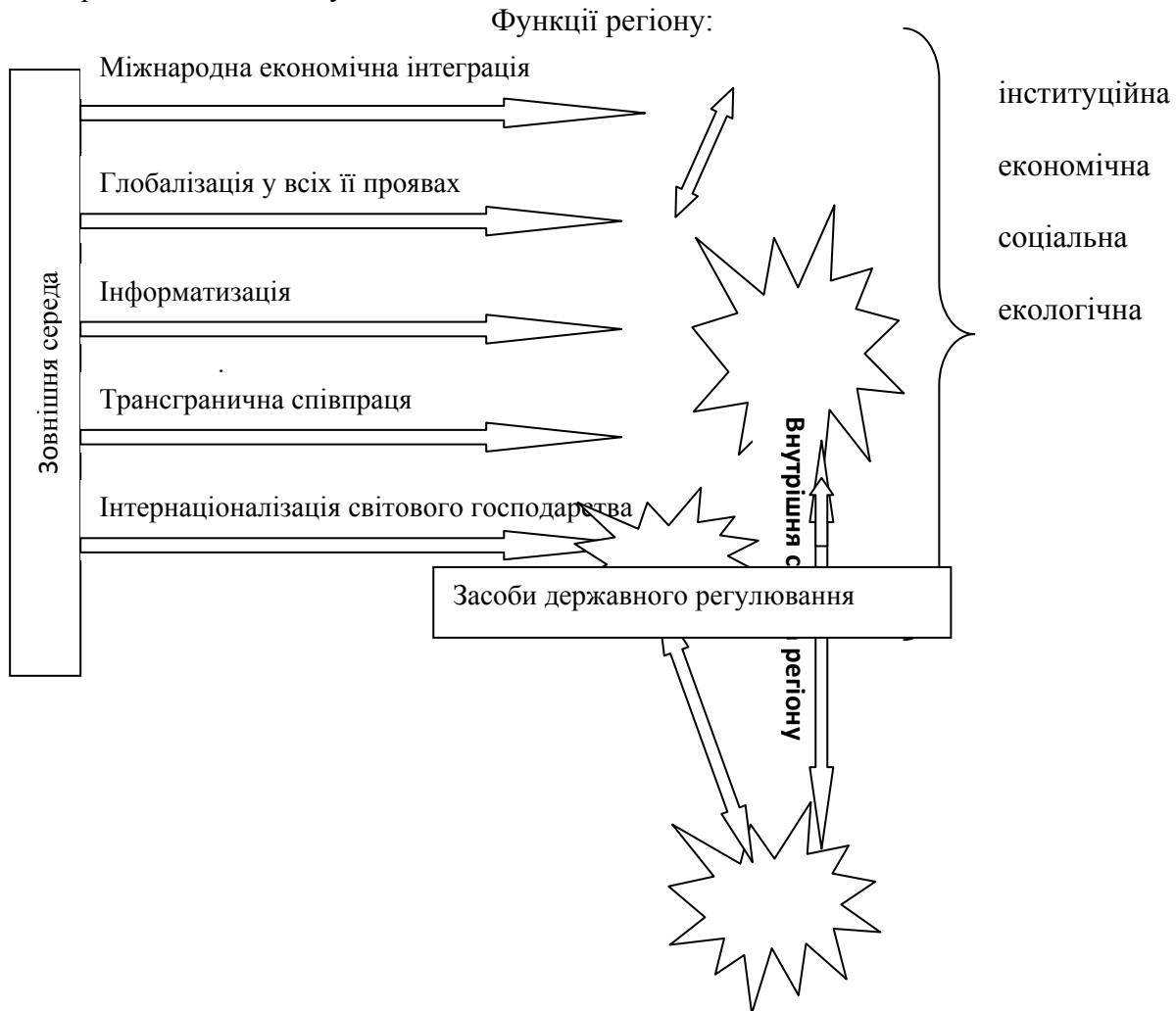


Рис. 1. Полі структурний характер регіону

Виходячи з даного малюнку, на розвиток регіону впливає велика кількість факторів, які можна підрозділити на дві групи: внутрішні та зовнішні. Основними факторами, які забезпечують економічний ріст регіону, вважаються природнокліматичні умови, етнічні і культурні характеристики, чисельність населення, промисловий і сільськогосподарський потенціал, інтелектуальний потенціал, фінансовий капітал, стан ринкової середи, організація господарського життя і управління, система суспільних відносин і політичні реформи. До зовнішніх факторів відносять: стан світового господарства, глобалізація у всіх її проявах, міжнародна економічна інтеграція, трансграничне співробітництво, інформатизація. Тому для ефективного і стабільного функціонування регіону, а також для його розвитку,

необхідно, щоб держава застосовувала низку заходів, які забезпечують даний стан. Такі дії включають до себе: забезпечення проведення на цій території економічної політики держави, сприяти здійсненню засобів щодо зміцненню фінансово-кредитної системи, розробку і здійснення засобів щодо забезпечення комплексного економічного і соціального розвитку території. Саме регіон як частина цілого, частина території країни володіє певними соціально-економічними, природньо-кліматичними, національно-культурними характеристиками, промисловим і сільськогосподарським потенціалами. Географічні, історичні, соціально-економічні умови сприяли на рівень розвитку регіонів, обумовили нерівномірність їх розвитку. В зв'язку з тим, що регіони відрізняються один від одного як внутрішніми, так і зовнішніми факторами, явно, що державні засоби повинні також бути пристосовані до різних регіонів. Тому регіональна політика повинна бути спрямована на розвиток депресивних територій, на стирання регіональних диспропорцій, забезпечуючи високий рівень конкурентоспроможності їх економік.

Таким чином, роздивляючись регіон (регіони) як підсистему, необхідно відмітити, що їх сукупність утворює певну цілісну систему – державу, яка володіє низкою властивостей, які впливають з її роботи. До них відносять: відносність, складність, ділимість, структурованість. Хоча властивості є достатньо різними за своїм змістом, наприклад, ділимість – це значить, що система складається з відносно самостійних частин – підсистем, при цьому кожна з них може роздивлятися як окрема система, але в цей же час властивість цілісності вказує на узгодженість мети функціонування всієї системи з цілями функціонування її підсистем і елементів. Ніякий елемент не порушує роботу іншого елемента, одночасно виконуючи своє призначення, і відповідно працює вся система в цілому. Виходячи з даного твердження, можливо виокремити ще одну властивість – це органічність. Достатньо переконливо цей механізм функціонування демонструє існування такого явища як держава. Ще одним не менш важливим аспектом вивчення держави як системи є поняття відкритості та закритості. Але важко дати абсолютне визначення відкритості або закритості системи, так як вони є такими лише відносно, в залежності від потоку інформації та схем її проходження. Кордони є тим бар'єром, який або перешкоджає проходженню інформації, або є причиною виникнення бар'єрних ефектів, зміст яких полягає в готовності прийняти і спрямувати в необхідне русло абсолютно будь-які потоки, які входять, а результатом буде кінцевий підсумок роботи системи. Причому кордони можуть роздивлятися як з точки зору регіону, так і держави в цілому. У зв'язку з цим достатньо важко прослідкувати не тільки за реакцією реагування на потоки інформації, але і на взаємодію внутрішніх процесів регіону і зовнішнього світу. Взаємозв'язок і взаємодія внутрішніх і зовнішніх процесів є ключовою при розробки певних рекомендацій для побудови інтеграційної стратегії країни. Узгодженість дій регіонів і державної стратегії призводить до формування ефективної співпраці країни з членами інтеграційного об'єднання як стрижня її подальшої інтеграції в це об'єднання.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены основные стратегические направления государственной региональной политики Украины, которые должны формироваться с учетом не только общегосударственных, но и региональных интересов и возможностей.

SUMMARY

In the article there were determined strategically directions of state regional policy in Ukraine, that should be formed on the basis of not just state, but also regional interests and opportunities.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Balassa B. The Theory of Economic Integration. – Homewood, 1961. – p.8.
2. М.І. Долішній Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть: нові пріоритети – К.: Наукова думка, 2006 – 512с.
3. Чистилин Д. Эволюционное развитие мировой экономики и интеграция Украины // Экономика Украины. – 1999. – № 1. – С. 80-87.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 332.143:339.9

**ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ:
МІЖНАРОДНИЙ, НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА КОМЕРЦІЙНИЙ РІВНІ**

Калюсь О.О., здобувач, Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України

Виявлення та аналіз сучасних закономірностей міжнародних економічних процесів, які пов'язані з поширенням інформаційних технологій, є важливою теоретичною проблемою та ключовим практичним завданням для виявлення перспектив розвитку відкритих економік в умовах зростаючої відкритості, посилення глобальної конкуренції і диверсифікації ринкових стратегій під впливом інформатизації та імперативів інноватизації розвитку як безумовного фактору не тільки успіху, але й виживання.

Вплив інформатизації на процеси глобалізації полягає ще в тому, що відбувається значний прогрес в області передачі даних. Так, комунікаційні можливості стануть практично необмеженими при настільки суттєвому зниженні витрат передачі, що вони практично не матимуть жодного значення для господарюючих суб'єктів. Така тенденція, у кінцевому підсумку, веде до ефекту «смерті дистанції», коли час і витрати подолання відстаней втрачають значення як фактор обмеження у області комунікації.

Етап науково-технічної революції, що розпочався в 70-х – 80-х рр. ХХ ст., вніс нові істотні моменти до економічного розвитку індустріальних країн. У них спостерігається настільки бурхливе зростання комплексу наукоємких галузей промисловості, викликане потребами широкомасштабної модернізації всього виробничого апарату в народному господарстві країн, що вже майже одразу виникли підстави казати про виникнення суспільства постіндустріального, а потім – й інформаційного типу.

Цей п'ятий (з моменту початку промислової революції) технологічний устрій (який, згідно традиційних трактувань нещодавньої економічної та технологічної історії) починав розвиватися з середини 70-х рр. ХХ століття і базувався на електроніці, обчислювальній техніці, телекомунікаціях, маловідхідних і наукоємких виробництвах. Він носив риси як індустріального, так і постіндустріального способів виробництва, і за самим визначенням мав перехідний характер. Сьогодні ж вже можна казати про настання найновішого, шостого технологічного укладу, ядром якого є наноелектроніка, генна (навіть не стільки клітинна) інженерія, нетрадиційна енергетика.

Тому дедалі частіше до проблематики поширення інформаційних технологій привертається увага науковців та фахівців. Зокрема можна відзначити роботи таких авторів, як В.Іноземцев [1, с. 109–113], М.Інтрілігейтор [2, с. 128–139], В.Кудров [3],

О.Макешин [4, с. 7—37] та ін. Серед українських авторів, які досліджували питання поширення інформаційних технологій та пов'язану з ними проблематику глобальної конкурентоспроможності, слід назвати В.Будкіна [5, с. 136—141], В.Новицького [6, с. 53—63], Ю.Пахомова [7, с. 17—20] та ін.

Функціональні аспекти глобальної інформатизації пов'язані як з численними інформаційно-технологічними факторами, які діють в глобальному конкурентному середовищі, так і з соціально-економічними наслідками НТП, які зумовлюють зміни та навіть колапс традиційних укладів. Тому можна погодитися із твердженням про те, що «інформаційні технології зумовлюють значні зрушення в житті соціальних систем, в механізмах влади та реалізації як економічних, так і духовних інтересів» [8, с. 4].

Причому йдеться не тільки про зовнішні символи прогресу та видимі риси новизни. Відбуваються глибинні зрушення в принципах організації відтворювальних систем, у механізмах реалізації відносин власності, розподілу цінностей та присвоєння благ у суспільстві. Причому як держрегулювання, так і підприємництво характеризуються обов'язковою наявністю інформаційного моменту, або інноваційної детермінанти — будь то розробка програмно-цілевих установок розвитку національної економіки, формування бюджету інноваційного розвитку, виробництво нового товару, зміна профілю діяльності або підстава для створення нового підприємства, запровадження нової системи управління виробництвом якістю, впровадження нових методів організації виробництва або нових технологій.

Поширення інформаційних технологій відбувається за умов існування єдиного структурованого глобального економічного простору, який сам відчуває на собі впливи з боку НТП та через новітні інформаційні можливості. «Дематеріалізація» відтворювального процесу спричиняється до того, що сукупний продукт на ринку стає дорого проводити, але дешево відтворювати, що відбувається через природні властивості виробництва інформації. Йдеться про те, що виробництво інформаційного продукту пов'язано з високими постійними витратами, але з низькими граничними витратами, що практично означає високі, навіть вельми значні витрати виробництва першої одиниці інформаційного продукту при низькій, навіть мізерній вартості подальших копій (витрати репродукції). Причому низька вартість редуплікації відкриває доступ до нових виробничих можливостей для комерційних агентів у будь-якій країні, у будь-якому регіоні світу.

Сказане стосується не тільки «чистої інформації», яка підлягає легкій редуплікації (граничні витрати випуску інформаційних блоків, починаючи з другого, взагалі близькі до нуля), навіть без використання додаткових технічних пристроїв та витрат, але й інформаційно містких товарів та послуг, оскільки витрати на інновацію також характеризуються значно більшими абсолютними та часовими показниками, ніж витрати на виробництво стандартної продукції. Відтам доводиться констатувати істотні зрушення в структурі витрат підприємств у бік переважання постійних витрат. Причому глобальний конкурентний успіх власне і означає здатність ефективно переносити виробничі процеси у сфери, в яких домінуючими є постійні витрати на інформаційну містку інноваційну продукцію.

В плані галузевого аналізу відзначимо, що тенденція переважання постійних витрат є універсальною, але найбільш яскраво проявляється у сфері високих технологій, телекомунікацій та виробництва програмного забезпечення. Так, при виробництві електронних чіпів, питома вага постійних витрат типово перевищує 90%.

Не дивно, що комп'ютеризація і поява віртуального простору, які не тільки сприяли оптимізації технологічних систем та процесів виробництва, торкнулися сфер власності, привласнення, і тому постали важливим аспектом наукових дебатів. Так, деякі учені говорять про виникнення якісно нових механізмів усупільнення в усіх

підсистемах суспільства, що характеризують сучасний капіталізм як «віддалення» від класичного приватного способу привласнення.

Більше того, в економічній науці поступово перетворюються на домінуючі наукові підходи, які раніше (передусім у 80-ті рр.) трактувалися як «технократичні» та такі, що «підміняють» аналізом відносин «людина—машина» власне предмет суспільних наук – відносини «людина—людина». Сьогодні фактично є загально визнаним (Див., наприклад: [9, 640 с.; 10, 784 с.]), що ключові напрями сучасного НТП (інформатика і електроніка, розвиток біотехнології, а власне клітинної та генної інженерії, створення нових матеріалів і технологій обробки матеріалів, використання ефекту надпровідності, робототехніка і створення штучного, машинного інтелекту, поширення над-гнучкого автоматизованого виробництва тощо) ведуть не тільки до диверсифікації товарної маси, появи нових послуг, радикального перетворення технологічних процесів, але й до формування нового технологічного способу виробництва, що приходить на зміну індустріальному і спочатку позначався як постіндустріальний, а потім дедалі частіше називається інформаційним. У цьому зв'язку В.Новицький пише про те, що в обіг економічних відносин не просто входять все нові інформаційно насичені товари та послуги: «чиста» інформація, на його думку, «перетворюється на все більшу цінність, витісняючи інші, „грубі” матеріальні цінності. Вона ж опосередковує основні виробничі відносини», причому «інформаційна цивілізація підкоряється логіці саморозвитку, створюючи нові реалії виробничих та міжособистих відносин» [11].

Важливим напрямом формування нових моделей виробничих відносин є й формування нової суб'єктності відтворювального процесу. Йдеться про виникнення нового типу власників капіталу, якому властиві й відмінні від тих, що існували раніше, комерційні інвестиційні стратегії. У відповідності до таких новітніх практичних реалій можна констатувати подальшу еволюцію наукової думки, виникнення теорій «людського капіталу», які оперують термінами «інвестицій в людину» і «виробництва людського капіталу». В теоретичному плані ідеї, які закладені у цих концепціях, зводяться до того, щоб функції праці пов'язуються з логікою обігу капіталу, що має своєю прикладною аплікацією нове призначення інвестицій та перенесення капіталу на прибуток у площину прибутковості висококваліфікованої праці.

Фактично виникає ситуація, коли підприємці, капіталістичні фірми, держава, а також фізичні особи, згідно специфічних власних мотивацій, беруть участь у вкладеннях в «людський капітал». Зрозуміло, що на «функціональних» етапах стосовно циклу життя про інвестованих носіїв капіталу в інтелектуальній формі на свою частку від використання продуктивних здібностей фахівців можуть претендувати як самі люди, так і капіталісти, а також держави. Причому необґрунтованим спрощенням було б вважати, що підприємці лише вкладають частину свого капіталу (змінний капітал) в оплату праці найманих робітників (як про це, наприклад, писав у XIX ст. К.Маркс), а носії робочої сили тією ж заробітною платнею як своїм капіталом інвестують формування своїх творчих здібностей. Формування висококваліфікованого людського капіталу є для «традиційних» носіїв капіталу засобом підвищення власної конкурентоспроможності в сучасному глобальному ринковому середовищі. Крім того сама держава, яка також виступає агентом глобальної конкурентної боротьби, з вилученого до бюджету створеного працюючого додаткового продукту інвестує не тільки освіту, охорону здоров'я, але й здійснює свій власний «внесок» до людського капіталу через цілеспрямоване інвестування розвитку кадрового потенціалу, формування перспективних видів інформаційно місткої виробничої діяльності з великим вмістом доданої вартості.

Інформаційне суспільство, яке приходить на зміну суспільству індустріальному,

заснованому на використанні відносно малокваліфікованої і фізичної праці при більш або менш широкому застосуванні машин, виробництво знань і інформації перетворюється на основу суспільного прогресу, причому головним фактором розвитку оновленого відтворювального процесу виступає вже «інтелектуальний капітал». Як нова форма капіталу, інтелектуальні сили найманої розумової праці виходять з-під підпорядкування пануючому «старому» реальному капіталу, вони перетворюються на самостійний інтелектуальний капітал, що належить самим працівникам розумової праці.

Разом з тим, не варто, на наш погляд, казати про настання ери безконфліктності та появи соціумів, тим більше цивілізації, без антагонізмів. Хоча здібність до розумової праці інтелігенції несе риси винятково належної висококваліфікованим кадрам, невідчужуваним їх надбанням, провести абсолютну паралель із невідчужуваною здібністю до праці робочих, яким безроздільно належить власність на робочу силу, суперечило б уявленням про реальний зміст сучасних виробничих відносин. Експлуатація розумової праці з боку капіталу аж ніяк не зникає, і працівники розумової праці самі не стають абсолютно незалежними суб'єктами свого інтелектуального капіталу. На їхні виробничі здібності пред'являють права не тільки власники фірм, які, будучи інвесторами, закріплюють свої інвестиційні права системою договірних відносин, а також забезпеченням системи пільг «належним» собі виробникам, але й держави, для яких конкуренція за кваліфіковані кадри виступає своєрідною формою конкуренції за ресурси (у даному випадку інтелектуальні, інформаційні).

Чим ефективніше або могутніше капітал, що знаходиться у розпорядженні підприємця, тим значнішим є потенційний комерційний результат його діяльності, тим більший об'єм суспільних потреб він може задовольнити і тим більшу фінансову винагороду може отримати (Див. також: [12, 158 с.; 13, с. 23—35]). У зв'язку в цим інтелектуалізація суспільного багатства може розглядатися в контексті проблематики підвищення органічної будови суспільного капіталу, підвищення його ефективності і потужності. Причому поняття «ефективність» в даному випадку є домінуючим. Адже відомо, що позитивний виробничий результат може бути забезпечений і при невеликому об'ємі капіталу, що відбувається часто-густо з причин, які часто сприймається як екзогенні, навіть «незрозумілі» з погляду пояснення комерційного успіху тієї або іншої розробницької фірми, що впроваджує той або інший інформаційний або високотехнологічний проект.

Здатність до впровадження нових ідей та прогресивної техніки в умовах прискореного технологічного розвитку є безальтернативним фактором успіху в конкурентній боротьбі на всіх рівнях – держави, регіону, фірми. Водночас придатність техніки для диференціації виробництва та використання за умов щільної конкуренції, хоча і зберігає важливе значення, потребує в якості необхідної передумови ефективного використання будь-яких, навіть найбільш досконалих засобів виробництва наявності іншої складової успіху на ринках майбутнього. Йдеться про специфічні якості персоналу, якими є творча активність, висока кваліфікація, постійна готовність до нововведень, відчуття відповідальності, здатність до кооперації як всередині колективу, так і з партнерами назовні, зокрема і в інших країнах.

Приклад з народженням і обґрунтуванням нової наукової ідеї, принципово нового технічного відкриття, винаходу або інновації є в цьому сенсі вельми характерним, оскільки результат підвищення якості робочої сили, вкладення в інтелект створюють позитивні ефекти в конкурентній боротьбі приблизно згідно аналогічних алгоритмів (Див. також: [14, с. 90—102; 15, с. 25—37]).

Інформація, з точки зору аналізу даного поняття, є надто загальним терміном, який стосується не тільки економіки, але й сфер філософії, а також усіх точних наук.

Саме тому для економічної, і зокрема міжнародно-економічної науки, воно має, до певної міри, розпливчасті контури. Більш «конкретно-економічно», ніж інформація виглядає поняття інновація, яке стосується не тільки певних абстрактних або конкретних цінностей, але й дій економічного характеру та реальних економічних наслідків.

«Економічність» інноваціям як явищу надають численні системні зв'язки із іншими економічними термінами та функціями, і зокрема із інвестиціями. Причому поєднання двох термінів означає виникнення таких синергетичних ефектів, які є ключовими для піднесення міжнародної конкурентоспроможності, збільшення ефективності господарювання та соціально-економічного регулювання.

Тому передусім необхідно з'ясувати відповідь на питання про те, чим за своєю сутністю є інноваційна інвестиція. В термінах попиту і пропозиції інноваційні інвестиції спрямовані на зміни цінності, які одержує споживач під час використання ним ресурсів і рівня задоволеності людиною, господарським суб'єктом щодо певних споживчих благ або наявності відтворювальних засобів. Інноваційне ж інвестування ґрунтується на економічних і соціальних теоріях і відображає інноваційний тип мислення, згідно з яким зміни головна задача суспільства і особливо сучасної економіки полягає в отриманні чогось якісно відмінного від попереднього, а не в простому поліпшенні вже існуючого. Відтак при організації процесу інвестування постають завдання здійснювати інноваційні рішення на систематичній основі.

Інвестиційні мотивації підкреслюють практичну спрямованість інноваційної ідеї, навіть її меркантильний зміст, і відповідно – поштовх у комерційної діяльності компаній, що реалізують міжнародний трансферт капіталу. Інноваційні інвестиції націлюються на практичний комерційний результат, що обумовлює функціональні відмінності подібного роду капіталовкладень від т.зв. «чистої науки», які отримуються, залежно від реалій, університетськими або академічними ученими, дослідниками державного сектору у вільному, нічим не обмеженому творчому пошуку.

На відміну від інформації, інновації є не тільки і не стільки технічним, скільки економічним і соціальним терміном. Більше того, інновації не обов'язково повинні бути чимось технічним – вони можуть «існувати» у суто інформаційному вигляді та «матеріалізуватися» у особливому порядку відносин між ієрархічними рівнями управління, в системі організації виробничих відносин тощо.

Але звичайно, ані людський капітал, втілений в якостях гуманітарного порядку (знаннях, кваліфікації, творчих здібностях тощо), ані пов'язані із творчими здібностями людей інновації не вичерпують переліку сучасних цінностей соціально-економічного буття, які мають значення у контексті глобальної конкуренції та факторів зростання. Важливий аспект інформаційно-технологічного прогресу забезпечує прогрес у сфері технічного забезпечення. Персональний комп'ютер як індивідуальний засіб обробки інформації, хоча й допомагав вирішувати чимало завдань розвитку й менеджменту, обробки інформації, з комунікативної точки зору найменшою мірою відповідав такому незамінному аспекту людської діяльності, як міжособистісні комунікації. Третя інформаційна революція — мережева інформаційна технологія — забезпечила фундаментальний характер зміни персонального комп'ютера, перетворивши його на засіб комунікації людей шляхом підключення до мережі Інтернету.

З великою швидкістю розвиваються платіжні системи Інтернет, які пройшли багатоетапний еволюційний шлях, причому настільки швидко, як ще не розвивався жоден вид платіжних систем. Інтернет є універсальною інформаційною мережею, і саме в Інтернеті існує найкращі умови – висококомунікативний простір для розвитку нових платіжних систем. Інтернет однієї з крупних сфер обігу грошей, причому їх

обертання відбувається з більшою швидкістю, ніж в банках і очевидно, що лівова частка покупок вже у найближчій перспективі буде здійснюватися в ньому.

Підсумовуючи викладене в параграфі відзначимо, що інформаційне суспільство, покликане замінити індустріальне, повинне мати своєю функціональною основою інтелектуальний капітал у вигляді інформації, знань, а також інформаційно місткої продукції у вигляді товарів і послуг. Саме такі цінності стають визначальним чинником виробництва вартості сучасних відкритих економіках, відтісняючи на задній план (але не заперечуючи їх значення, а іноді і вимагаючи збільшення абсолютних об'ємів матеріального виробництва) відомі традиційні чинники виробництва – «звичайний» капітал, передусім фінансовий, землю і працю. Вартість, у свою чергу, матиме своїм джерелом не працю, а знання, що зростають в середовищі інформаційно-комунікативної діяльності.

Носії висококваліфікованої праці, хоча і постають реальними власниками «нового», інформаційного капіталу, виступають хіба що винятковими власниками результатів своєї духовної діяльності, що не підлягають відчуженню і, як правило, перебувають за полем реалізації суто економічних відносин. Водночас, продукти їхньої інтелектуальної діяльності, яка має значно більш «приземлений», прикладний характер, можуть присвоюватися також і власниками фінансового капіталу, а також державою (через систему податків або опосередковано, через результати конкурентної діяльності фірм та корпорацій у системі відкритої економіки та на зовнішніх ринках).

Безпосередній вплив на виробничу діяльність та комерційну поведінку господарюючих суб'єктів роблять як зрушення в структурі витрат, так і зміни у ринковій ситуації відносно продуктивності продукції, що випускається. Продуктивність у інформаційній промисловості, мікроелектроніці і телекомунікаціях постійно і надзвичайно швидко зростає, при цьому також швидко відбувається поступальний процес технологічних інновацій і безперервно скорочується життєвий цикл продукції.

Потреба в інвестиціях в наукові дослідження, конструювання і розробку технології виготовлення інформаційно ємких товарів по всьому комплексу заходів складають найбільшу частину виробничих витрат, тоді як капітальні вкладення в їх подальше масове виробництво знижуються. Багато в чому те ж саме можна сказати і щодо інформаційних послуг.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены механизмы повышения конкурентоспособности национальной системы информационных услуг Украины в контексте европейской интеграции.

SUMMARY

In article analyses of mechanisms of competition ability rise of national Ukraine system of information at the context of European integration.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Иноземцев В. Стресс глобализации: благородное возмущение и упрямая реальность // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №11. – С. 109–113.
2. Интриллигейтор М. Глобализация мировой экономики: выгоды и издержки // Мир перемен. – 2004. - №1. – С. 128—139.
3. Кудров В. Инновационная глобализация и конкурентоспособность через призму экономик России и США // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2003. - №7. – <http://www.3i.ru>.
4. Макешин А.А. Информационно-аналитическая поддержка формирования основ бюджетной политики // Финансовый бизнес. - 2002. - № 5. – С.27-37.

5. Будкін В. Специфічні форми інноваційних інституцій // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журн. – Вип. 2—4. – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2006. – С. 136—141.
6. Новицький В. Інформаційне трактування класичних підходів в економічній науці // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 53–63.
7. Пахомов Ю. Хибність догматичного сприйняття економічних моделей // Концепція і модель економічного розвитку для України: Мат. наук. диск.– К.: Українські пропілеї, 2001. – С. 17–20.
8. Визначення критеріїв та показників ефективності планування видатків бюджету в соціальній сфері. Наукова доповідь НДІ МВ НАУ // Соціальні аспекти розвитку сучасної відкритої економіки: Україна в контексті міжнародного досвіду. Збірник наукових праць № 1. – Київ, 2007. – С. 3—114.
9. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. — М.: Academia: Наука, 1998. — 640 с.
10. Тоффлер Э. Третья волна. — М.: ООО «Фирма «Изд-во АСТ», 1999. — 784 с.
11. Новицький В. Інформаційне трактування класичних підходів в економічній науці // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 53–63.
12. Абгарян К.А. Эффективность воспроизводства основных производственных фондов. – Ереван.: ЕГУ, 1983. – 158 с.
13. Вайнштейн Г. От новых технологий к «новой экономике» // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – №10. – С.23—35.
14. Валентей С. Человеческий потенциал: новые измерители и новые ориентиры / С. Валентей, Л. Нестеров // Вопросы экономики. – 1999. – № 2. – С. 90—102.
15. Говорова Н. Конкурентоспособность – основной фактор развития современной экономики // Проблемы теории и практики управления – 2006. - №4. – С. 25—37.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 334.788.2:339.9

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВИХ ПАЛАТ: ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ

Кучай О.В., старший викладач Київського університету туризму, економіки і права

Збільшення обсягів та диверсифікація форм міжнародних економічних зв'язків потребують постійно зростаючої кількості нових регулятивних інститутів та інструментів, вживання заходів, спрямованих на оптимізації як загальної світогосподарської системи, так і механізму участі окремих країн у міжнародному поділі праці, що зумовлює необхідність широкого дослідження питань інституційного регулювання відкритих економік, інвестиційно-інноваційних механізмів та комерційних проектів великого суспільного значення. Ці питання розглядалися у роботах таких знаних західних експертів, як а також регулювання їх функціонування висвітлювалися в численних публікаціях таких західних авторів, як Г.Аргітіс, Дж.Даннінг, Дж.Хансон, Р.Лівайн, С.Каплан, С.Маджид, російських авторів В.Иноземцева, Ф.Шамхалова та ін. Серед вітчизняних фахівців, які публікували ґрунтовні наукові розробки з досліджуваної проблематики, можна відзначити В.Будкіна, О.Дзюблюка, Д.Лук`яненка, А.Никифорова, В.Новицького, Ю.Пахомова та ін.

Утім, реалії сучасного життя диктують необхідність інтеграції нових реалій та проблем, які слід розглядати під новим кутом зору. Це і зумовлює актуальність дослідження діяльності міжнародних бізнес-палат за умов інформаційної економіки, загострення глобальної конкурентної боротьби.

У статті ставиться мета розв'язання низки завдань теоретичного, методологічного та прикладного, практичного характеру, які дозволять виявити основні причини та тенденції створення та функціонування орговельно-промислових палат як основної форми бізнес-палат. У цьому зв'язку важливим є, також, розглянути сутність і основне призначення бізнес-палат, вивчити діяльність бізнес-палат розвинутих ринкових країн, а також низки інших держав світу, виявити програмні положення у діяльності торговельно-промислових та інших бізнес-палат на найближчі роки.

У статті застосовано широкий спектр загальнонаукових та спеціальних економічних методів пізнання. Теоретичні аспекти діяльності ТПП та інших сучасних інститутів регулювання соціально-економічного розвитку та міжнародного економічного співробітництва досліджено за допомогою історичного та системного підходів, а також інструментів та прийомів логічної абстракції (аналіз, синтез, індукція й дедукція, виявлення одиничного, особливого й загального). Застосовувалися системно-структурний, системно-функціональний та системно-інтеграційний методи в поєднанні з дескриптивним і каузальним підходами.

Чотирьохвіковий досвід роботи палат і неухильне зростання їх числа за умов диверсифікації міжнародних торговельно-економічних відносин надають чимало емпіричних матеріалів для прикладного осмислення як самого інституту торгово-промислових палат як загальноновизнаного в світі інституту некомерційної підтримки підприємництва, так і особливостей їх діяльності за умов становлення економіки інформаційного типу. Дійсно, в усіх розвинутих ринкових країнах існує складна та диверсифікована система підтримки національних виробників з боку недержавних структур, які водночас реалізують в цілому узгоджений з інтересами суспільства економічний курс, а також забезпечують оптимальні умови функціонування бізнесу. Як відзначають С.Сулакшин та О.Романіхин, «велику роль в регулюванні процесів економічного розвитку в своїх країнах грають Федерація шведських промисловців, Торговельно-промисловий союз Швейцарії, Конфедерація британської промисловості, що налічує понад 200 дрібних професійних об'єднань і асоціацій, Об'єднання нідерландських промислових підприємств і ряд інших національних об'єднань виробників» [1].

Підкреслимо дещо узагальнюючий характер терміну ТПП, причому не тільки тому, що даний термін відображає термінологічні реалії України, країн пострадянського простору, а також деяких інших держав. Логіка об'єднання комерційних агентів згідно пріоритетів промислової та комерційної діяльності, міжнародної торгівлі присутня і в таких об'єднаннях, як ради директорів, одним з найважливіших пріоритетів яких є стимулювання експорту. В якості прикладу такої організації варто згадати Японський бізнес-клуб на чолі з керівником компанії «Panasonic», до якого також входять керівники компаній «Міцуї Ріко», «Марубені», «JETRO», «Ніхон Юсен», «Адзіномото», «Міцубіси Корпорейшн», «Японської асоціації по торгівлі з Росією і новими незалежними державами» [2]. Цей Клуб має риси як ради директорів, об'єднання експортерів, так і ТПП у звичному розумінні.

Основними завданнями ТПП є захист інтересів національних фізичних та юридичних осіб, підприємців і підприємств з широкого кола питань господарської діяльності, і, що є особливо значущим, – міжнародного економічного співробітництва.

Універсальними вимогами до палат є здатність та готовність функціонувати на основі відкритості, справедливості і нейтралітету в політичному плані,

незаангажованості в плані інтересів окремих лобістських угруповань. Членство в палатах є добровільним з вільним виходом з них.

Прикладом універсальної ТПП із вираженим акцентом на інституційному аспекті діяльності є ТПП Японії – загальнонаціональна структура, що працює у тісній взаємодії із урядом країни. Адже серед основних її функцій є водночас представлення інтересів місцевих та інших ТПП в парламенті, урядових установах і т.ін., узагальнення і аналіз пропозицій комерційних структур і місцевих палат, і представлення інтересів середніх і малих фірм. Це не скасовує тезу про «спеціалізацію» ТПП Японії на підтримці передусім невеликих комерційних структур (на відміну від палати Кейданрен, яка виконує замовлення крупного бізнесу). Згідно Статуту ТПП Японії, головною метою палати є сприяння торгівлі і промисловості в Японії шляхом координації і об'єднання всіх торговельно-промислових палат країни, представлення їх точки зору і співробітництво з іншими економічними організаціями в Японії і за кордоном [3]. Членами цієї палати є місцеві та інші палати, причому станом на 2007 р. таких колективних членів було 517, а входять до мережі ТПП Японії можуть будь-які приватні підприємства, незалежно від масштабу і виду діяльності.

Стратегічний напрям діяльності центральних та галузевих бізнес-палат – це створення умов сприятливих для підприємництва і взаємин підприємців і держави, а також підвищення ефективності диверсифікованих видів комерційної діяльності, зокрема пов'язаних із міжнародним фактором, із глобальною конкуренцією. Бізнес-палати, хоча і виступають як неприбуткові організації, мають у власності будівлі, устаткування, цінні папери і інше майно, яке є необхідним для виконання функціональних завдань, що стоять перед бізнес-палатами.

Широкий спектр використовуваних в країнах світу напрямів і інструментів налагодження ефективної і динамічної роботи бізнес-палат необхідно врахувати при практичному розв'язанні питання про вдосконалення інституційної системи регулювання бізнесу та міжнародної економічної діяльності в Україні, при організації діяльності системи національної ТПП. Особливо сказане пов'язано з діяльністю регіональних бізнес-палат, які є максимально наближеними до реальних виробників, а також виступають їх безпосереднім об'єднанням.

Регіональні бізнес-палати у свої діяльності виходять з територіальних особливостей і зміст їхньої роботи полягає в наступному:

- розвиток регіональної ділової інфраструктури, а саме, надання консультацій, актуальної юридичної та економічної інформації, організація обміну досвідом і сприяння підвищенню кваліфікації професійних кадрів;

- налагодження контактів із суб'єктами економіки іноземних держав, розвиток місцевої бізнес-культури, просування місцевих товарів та послуг за межі регіону та країни;

- захист інтересів місцевих комерційних організацій і підприємців, участь у вдосконаленні економічних правовідносин в регіоні;

- встановлення прямих торгових, виробничих і науково-технічних зв'язків членів палати з підприємствами, організаціями і фірмами інших країн;

- участь в переговорах, що проводяться з іноземними партнерами на прохання місцевих (вітчизняних та зарубіжних) підприємств;

- організація виставок, ярмарків, презентацій зарубіжних фірм;

- організація поїздок вітчизняних ділових кіл за кордон та іноземних – на власній території;

- підвищення якості товарів і послуг, що виробляються, з метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності продукції;

- підвищення інвестиційної привабливості регіону;

професійний обмін досвідом та діловою інформацією;
оформлення документації.

Крім «звичайних» бізнес-палат, існує велика кількість специфічних об'єднань підприємців, які створюються за принципом суб'єктності. Серед таких специфічних бізнес-палат слід відзначити Міжнародну Молодіжну Палату (JCI (Junior Chamber International)), яка є неурядовою, неполітичною організацією, метою якої є активізація міжнародного молодіжного руху, розвиток бізнес-середовища, лідерських якостей своїх членів та молодих підприємців взагалі, соціальної відповідальності, підприємництва. JCI – найбільша організація молоді в світі, що має 260.000 членів. Крім активних членів, є більш, ніж 2,5 мільйонів колишніх вихованців Jaуsee. Кожного року в листопаді відбувається Всесвітня конференція, що служить важливим місцем зустрічі для міжнародного обміну інформацією серед членів Палати з усього світу.

Ця організація що має угоди про співпрацю з Міжнародною торговою палатою (ICC), Міжнародною Асоціацією Студентів в Економіці і Управлінні (AIESEC), Організацією охорони здоров'я Пан Америкен (РАНО), Всесвітньою Організацією Охорони (WHO) здоров'я, Організацією Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО), Міжамериканським Фондом (IAF) та ін.

Серед найстаріших утворень на кшталт молодіжних бізнес-палат можна згадати Токійську молодіжну торгову палату, яка була створена у 1949 р. було. Її заснували молоді добровольці і у такий спосіб започаткували Молодіжний рух бізнес-палат руху в Японії (Jaуsee). За цим прикладом створювалися й інші молодіжні Палати, зокрема й Молодіжна Міжнародна Палата Японії, яка була створена, щоб забезпечувати організацією Jaуsee всебічними зв'язками як в національному масштабі, так і з закордонними партнерами. В даний час в кожному регіоні Японії є молодіжні палати, які активно працюють над вирішення соціальних проблем, боротьби з урядовою бюрократією тощо. Усі молодіжні палати мають обмеження віку: члени повинні мати вік від 20 до 40 років [4].

Подібний рух розпочався і на просторі колишнього СРСР. Так, 12 січня 1993 р. була зареєстрована Російська Молодіжна Палата, яка на сьогоднішній день організація включає 13 регіональних Палат. Ці Палати об'єднують більше 400 молодих людей. Членами Палати є молоді підприємці, державні і громадські діячі з Москви, Санкт-Петербурга, Єкатеринбургу, Сургуту, Чувашії, Татарстану, Удмуртії, Башкирії, Астрахані, Ставрополя, Південно-Сахалінська, Самари, Вязьми, Тольятті, Ростова-на-Дону, Калінінграда і інших регіонів.

В даний час численні українські комерційні суб'єкти – підприємства, промислові об'єднання, на жаль, розвиваються стихійно, без урахування досвіду розвинутих країн світу, де давно сформована ефективна система регулювання діяльності, зокрема міжнародної діяльності бізнесу, цивілізованого лобювання інтересів національної промисловості. У цій області відчувається брак необхідної, практично корисної інформації. Бізнес-палати об'єднують весь спектр суб'єктів підприємництва – від представників малого бізнесу до великих концернів, промислових і фінансових груп, а пріоритетним напрямом діяльності бізнес-палат є надання практичної допомоги підприємцям у встановленні ділових зв'язків з іноземними партнерами. Тим самим мережа ТПП та подібних структур активно сприяє розвитку експорту товарів і послуг, залученню іноземних інвестицій до національної економіки.

Наприклад, спеціалісти, які працюють в структурі європейських бізнес-палат, надають кваліфіковану допомогу своїм клієнтам у області регулювання відносин з приводу створення та використання інформаційних цінностей, включаючи розробку баз даних, комп'ютерних програм, інтегральних мікросхем, правової охорони об'єктів інтелектуальної власності, включаючи винаходи, знаки обслуговування, товарні знаки,

корисні моделі, промислові зразки, селекційні досягнення, топології доменні імена. У цьому зв'язку ведеться консалтингова робота з питань ліцензування, передачі технологій, депонування авторських творів, попередження незаконного використання об'єктів промислової власності, заходів недобросовісної конкуренції й неналежної реклами. Важливим напрямом роботи експертів ТПП є збір доказів порушення прав на об'єкти інтелектуальної власності на території країн ЄС, здійснення консультацій з приводу позасудового врегулювання суперечок, підготовка, подача позовів і ведення справ у судах, арбітражних інстанціях і в адміністративних органах.

Бізнес-палати беруть активну участь в реалізації важливих загальнонаціональних і цільових програми у тих випадках, коли низка важливих їх аспектів або заходів мають тісний взаємозв'язок з основними завданнями і функціями відповідних палат. За сучасних умов на особливу увагу заслуговує діяльність, спрямована на інформатизацію соціально-економічного життя, поширення прогресивних форм міжнародної економічної діяльності і зокрема електронної торгівлі. Так, до заходів з поширення сучасних форм торгівлі можна віднести:

- створення експериментальної та експлуатаційної зони електронної торгівлі;
- розробка і впровадження проектів для реалізації міжнародних торгових операцій у сфері електронної торгівлі;
- введення в експлуатацію зразків типових апаратно-програмних комплексів системи електронної торгівлі;
- створення мережі загальнонаціонального та регіональних центрів системи електронної торгівлі;
- акредитація центрів сертифікації і випробувальних лабораторій апаратних і програмних засобів, використовуваних в електронній торгівлі;
- створення навчально-консультаційних центрів з проблеми електронної торгівлі та інше.

В контексті завдань формування інфраструктури інформаційної підтримки підприємництва бізнес-палати беруть активну участь у справі впровадження нових інформаційних технологій, зокрема, систем електронної торгівлі. Можливою формою участі палат є створення і підтримка інформаційно-маркетингових центрів, центрів електронної торгівлі, спеціалізованих електронних торгових майданчиків для проведення конкурсів і тендерів, електронних аукціонів, інформаційно-аналітичних порталів з тематики електронної торгівлі. Крім того, напрямом роботи є здійснення розробки і ухвалення стандартів в області інформаційної безпеки [5].

Органічним предметом піклування бізнес-палат є така важлива сфера інформаційної та організаційної діяльності, як виставково-ярмаркова діяльність. Остання активно розвивається у всьому світі, причому її перспективи є важливим фактором інноваційного розвитку національної економіки та глобальної конкурентної боротьби. З технічної точки зору, виставково-ярмаркова діяльність є інструментом просування продукції на внутрішні, а також міжнародні ринки товарів і послуг, внаслідок чого їх можна вважати ефективним механізмом реалізації національних проектів і промислової політики.

Виставково-ярмаркова справа потребує спільних зусиль державних інститутів та підприємців, і тому саме бізнес-палати є найбільш ефективним інститутом сприяння її успіху. Передусім йдеться про забезпечення таких факторів, як:

- розвиток нормативно-правової бази, яка б у належній мірі стимулювала виставково-ярмаркову діяльність;
- державну організаційну та фінансову підтримку вітчизняних підприємств–учасників виставково-ярмаркової діяльності;

розвиток матеріально-технічної бази виставкової-ярмаркової діяльності у відповідності до міжнародних стандартів, що пред'являються до виставкових заходів;

вироблення спільних підходів представників бізнесу та влади щодо єдиного підходу до планування по термінах і тематики і термінів пріоритетних виставкових заходів, які проводяться всередині країни та за кордоном.

Бізнес-палати активно втручаються у справи піднесення окремих галузей та сфер діяльності. Так, враховуючи, що туризм сьогодні – це важлива сфера господарського комплексу, яка в багатьох державах перетворилась на галузь, що бурхливо розвивається, а також забезпечує значну частину ВВП та надходжень до держбюджету, до нього у діяльності ТПП приділяється дедалі більше уваги. При цьому береться до уваги, що туристська галузь водночас має багато аспектів впливу на суспільний розвиток: економічний, культурний, оздоровчий, політичний та ін., оскільки вона поєднана з іншими галузями національної економіки, регіональними господарськими системами великою кількістю функціональних зв'язків. Крім того, сфера туризму є невід'ємною складовою частиною світового ринку, посідає по ряду базових економічних позицій друге місце в світовій економіці після комп'ютерної та електронної промисловості, випередивши такі галузі, як нафтопереробна та автомобілебудівна. Це зокрема пов'язано з тим, що туризм є однією з найбільш високоприбуткових і динамічних сфер економіки у світі. В ній зайнято близько 300 млн. чоловік, тобто кожний десятий працівник у світі. На долю туристичної сфери припадає у різних країнах від 5% до 9% загального обсягу інвестицій, 10-12% світових споживчих витрат, близько 5% усіх податкових надходжень і майже третина світової торгівлі послугами. Як форма економічної діяльності туризм є суттєвою складовою ВВП, доходної частини державного та регіональних бюджетів. Як внутрішній так і зовнішній туризм сприяє підвищенню культурного рівня людей, взаємозбагаченню культур народів. Туристська діяльність сприяє розвитку ділових стосунків, взаєморозумінню між державами.

Організаційно вираженням зростання значення туризму для ТПП є інституційний процес, що розвивається всередині самих ТПП, а також участь цих структур у заходах, які стосуються туризму як однієї з «рядових» галузей, що ними опікуються ТПП. Так, в РФ плідно працюють комітети з туризму, курортно-рекреаційної і готельної діяльності, створені на базі ТПП (сказане стосується, наприклад, комітетів ТПП м. Москви, Алтайської ТПП, ТПП Нижньє-новгородської області і деяких інших).

Розвиток туристського господарства вимагає відповідної ринкової інфраструктури, причому до відповідної організаційної роботи активно залучаються палати у Японії, Франції, Німеччині. При цьому позитивну роль відіграє відкритість ТПП для різних форм співробітництва з різноманітними структурами усіх форм власності. Адже міжнародна практика показує, що туризм доцільно розвивати у змішаних формах власності: державній, акціонерній, громадській, кооперативній, орендній. І оскільки ТПП є впливовою структурою, що має тісні зв'язки з державою, то саме вони часто є ініціаторами будівництва за рахунок держави таких об'єктів туристської інфраструктури, як транспортні магістралі, аеропорти, здійснення упорядкування населених пунктів, благоустрою пляжів, реконструкції та відновлення пам'яток культури тощо.

Підсумовуючи сказане, відзначимо, що міжнародна практика показує, що потенціал системи ТПП є достатньо великим в плані забезпечення сприятливих умов комерційної діяльності. Міжнародний досвід свідчить про те, що ТПП виступають в ролі сполучної ланки між підприємцями, з одного боку, і урядовими структурами – з

іншого, що дозволяє діловому співтовариству в цивілізованій формі відстоювати свої інтереси.

В результаті проведеного дослідження різноманітних бізнес-палат у різних країнах світу, доцільним є вироблення оновленої класифікаційної системи, що охоплює усі подібні структури та виділяє їх базисні спільні та відмінні риси. Зокрема можна запропонувати наступну класифікацію у відповідності до критеріальних ознак:

- а) згідно критерію типологічної належності:
 - класичні (традиційні);
 - альтернативні;
- б) згідно критерію економіко-галузевого охоплення:
 - загальноекономічні;
 - галузеві;
 - професійні;
 - функціональні;
- в) згідно критерію територіального охоплення:
 - загальнонаціональні;
 - регіональні;
- г) згідно критерію національної належності:
 - міжнародні;
 - двосторонні;
 - однаціональні;
- д) згідно комунікаційного принципу:
 - «реальні»;
 - віртуальні;
- е) згідно суб'єктного принципу:
 - універсальні;
 - етнічні;
 - релігійні;
 - статтєво-вікові.

Аналіз діяльності розглядуваних структур дозволяє розглядати систему ТПП як конструктивну силу створення і функціонування збалансованої ринкової інфраструктури. Комітети і робочі об'єднання підприємств у формі ТПП, промислових союзів та різного роду груп здійснюють інформаційну діяльність, організаційну підтримку національних виробників, і передусім експортерів, лобіювання інтересів своїх членів перед урядом та іншими суб'єктами влади при ухваленні всіх важливих економічних рішень.

РЕЗЮМЕ

В статті показано значення і роль бізнесу і бізнес-асоціацій, в том числі торгово-промислових палат, в розвитку отечественной економіки.

SUMMARY

In article a value and role of business is shown, including commercial and industrial chambers, in development of domestic economy.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Сулакшин С.С., Романихин А.В. Защита интересов национальной промышленности // Интеграл, № 5(7) вересня-жовтня 2002 р. – <http://www.tomkit.ru/docs/library/007.doc>.
2. Японский бизнес-клуб. – <http://www.ru-jp.ru/DB/jbcm.htm>.
3. The Japan Chamber of Commerce and Trade and Industry // <http://www.jcci.or.jp/home-e.html>.

4. Junior Chamber International Japan. – <http://www07.jaycee.or.jp/eng/what-jc02.html>.
5. Национальная ассоциация участников электронной торговли и тпп РФ обеспечат поддержку предпринимательству // bizon.ru. – 20.02.2004. - Номер 8-9 (208 209) от 01.03.2004. http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_3340_aId_294949.html.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 330.341.2.001.18

ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ФОРСАЙТ (FORESIGHT) В УКРАИНЕ

Малова Т.И., аспирантка кафедры «Экономика предприятия», Донецкий национальный университет

Мировая экономика начала XXI столетия характеризуется кардинальными изменениями в определении направлений экономического прогресса. Основные акценты сегодня перемещаются на ускоренное инновационное развитие, переход к стратегии экономики, которая базируется на знаниях.

В современном мире прогрессивные технологии играют ключевую роль «двигателя» экономического развития общества, стимулируя повышение конкурентоспособности экономики, что в свою очередь обуславливает как новые возможности, так и появление дополнительных рисков для «продвижения» на рынках новых видов товаров и услуг.

В связи с угрозами, которые все чаще возникают перед обществом, появилась необходимость своевременно предусматривать приблизительные сценарии будущих событий. Популярное в прошлом прогнозирование с течением времени начало терять значение универсальной методологии. В современных условиях все более актуальной становится новая задача – репрезентовать будущее, не способное интерпретироваться как обыденное продолжение прошлого в связи с тем, что может приобретать принципиально отличные формы и структуры по сравнению с тем, что было известно в прошлом. Отмеченная проблема получила название предвидения (от англ. foresight).

Понятие «форсайт» во многом шире, понятия «предвидение», не тождественно прогнозированию и планированию, не ограничивается составлением планов и программ.

Классическое определение форсайта было дано профессором Беном Мартином, который назвал его «процессом, связанным с систематической попыткой заглянуть в отдаленное будущее науки, технологии, экономики и общества с целью определения областей стратегических исследований и возникновения общих технологий, которые могут принести наибольшие экономические и социальные выгоды» [1, с. 6]. Форсайт дает ответ на вопрос «Что если?..».

Вопросами предвиденья в сфере науки, технологии, бизнеса и управления, занимались такие ученые, как В.Белл, Р.Слоутер, М.Кинан, Г.Олливере, Г.Мэй и другие. Среди отечественных ученых особое внимание следует уделить работам академика НАН Украины, ректора национального технического университета Украины «КПИ» Михаила Згуровского [2].

Цель статьи – обосновать практическую значимость использования форсайта в процессе выбора приоритетов инновационного развития, а также рассмотреть возможность применения этого метода в Украине.

Результаты исследования. Форсайт способствует общению участников системы, обсуждению проблем, имеющих долгосрочный взаимный интерес, координации соответствующих стратегий и в некоторых случаях — сотрудничеству.

Таким образом, форсайт становится средством активизации национальной и региональных систем инновационного развития. При этом на национальном уровне на форсайт возлагается функция, связанная с созданием общей модели общества, к которой желательно прийти, определением технологий будущего, осуществлением менеджмента в интеллектуальной сфере и принятием стратегических решений относительно экономического роста страны, развития инновационной деятельности, повышения качества жизни, увеличения занятости населения, распределения ограниченных ресурсов.

В начале 1990-х годов форсайт начали активно использовать правительства США, Великобритании, Германии, Японии и Австралии. В настоящее время эта методика взята на вооружение более чем в 40 странах – не только в Западной Европе, США и Японии, но в ряде стран Латинской Америки, Китае. В Германии, Великобритании, Венгрии, Франции, Испании форсайт пропагандирует правительство, в Швеции, Италии и Португалии его инициатором выступают деловые круги. Наиболее широкое распространение форсайт получил в Великобритании, опыт которой в настоящее время используют многие страны.

На протяжении последних 10-15 лет предвидение стало обязательным инструментом всех развитых стран мира и авторитетных международных организаций: Европейского Союза, UNIDO. Именно благодаря предвидению наблюдается решение проблем краткосрочного и долгосрочного планирования, принятия стратегических решений относительно индустриального и экономического развития, как отдельных стран, так и некоторых регионов. Форсайт является одним из методов определения перспективных направлений инновационного развития экономики стран [3, с. 70].

В настоящее время отсутствует единая модель форсайта, каждая страна «приспосабливает» этот метод к своим собственным условиям и целям. В связи с тем, что в форсайте наибольшее значение имеет процесс, а не конечный результат, на данный момент отсутствуют четкие показатели его эффективности. Каждая страна адаптирует этот подход к своим условиям с учетом национальных интересов, используя различные методики прогнозирования будущего.

Одним из главных условий успешного использования этого метода является готовность общества (административного аппарата, руководителей компаний, отдельных специалистов, общественности) совместно оценить долгосрочные перспективы развития страны.

Использование этого метода требует значительных ресурсов, поскольку в процесс открытого обсуждения и консультаций вовлекаются широкие слои научной, деловой общественности, центральной и региональной администрации. Финансирование конкретных проектов осуществляется в зависимости от того, кто является инициатором программы, из бюджетных и внебюджетных источников, включая средства частной промышленности, региональных администраций, ЕС.

Форсайт может проводиться на национальном, региональном уровнях и корпорациями. В Великобритании был проведен форсайт для малого и среднего бизнеса, а также «молодежный форсайт», направленный на привлечение молодежи к научно-техническому творчеству. Если в Западной Европе распространен форсайт на

національному і регіональному рівнях, то в США – в основному сконцентрований на рівні корпорацій.

В області проведення регіонального форсайта в ході реалізації шостої Рамочної програми НІОКР (2002-2006гг.) групою експертів спільно з регіональними представителями були розроблені п'ять регіональних проектів довгострокового розвитку: «AGRIBLUE», «FOR-RIS», «TECHTRANCE», «TRANSVISION», «UPGRADE» [4, с. 57].

«AGRIBLUE» – показує, яку роль грає форсайт для розвитку відсталіх районів, сталканих з проблемою втрати конкурентоспособності і міграції, в основному це стосується сільськогосподарських районів, отримують допомогу по лінії сільськогосподарської політики ЄС.

«FOR-RIS» – використання форсайта для стимулювання інноваційного розвитку і виходу на міжнародну арену.

«TECHTRANCE» – райони з високорозвитою науково-технічною базою і регіональною інноваційною системою. Основний упор був зроблений на рішення проблем трансферу технологій. Проект носив теоретичний характер і не включав конкретні регіони.

«TRANSVISION» – об'єднання приграничних районів в цілях створення великого регіону з критичною масою.

«UPGRADE» – це проект для регіонів, що потребують реструктуризації економіки і переходу до інноваційного шляху розвитку, до економіки, заснованої на знаннях.

Сам процес регіонального форсайта може бути організований як «зверху», так і «знизу». В першому випадку група експертів незалежно від регіональних представителів розробляє сценарії майбутнього розвитку, визначає і представляє можливі альтернативні варіанти регіональним політичним лідерам, які вже в свою чергу приймають рішення.

Підхід «знизу» передбачає широке участь різних заінтересованих осіб в процесі розробки сценаріїв можливого і бажаного розвитку [5].

Один регіон організує цей процес на основі власного (національного) фінансування, інші – формують консорціуми для отримання коштів по лінії ЄС, направлених на подальше розвиток методології форсайта, розширення акценту на технології на соціальні проблеми, стимулювання обміну досвідом між розробниками цього методу і його користувачами, а також сприяння подальшому використанню цього методу [6].

Досвід країн Західної, Центральної і Східної Європи показує, що не існує універсальної методики форсайта, вона не є статичною процедурою, а знаходиться в постійному розвитку. Кожна країна адаптує цей підхід до своїх умов з урахуванням національних інтересів, використовуючи різні методики прогнозування майбутнього. Найбільше поширення цей метод отримав в країнах з розвинутою культурою кооперації, розвиток якої підтримує уряд, в країнах з високим рівнем якості державного управління і сформованою інноваційною системою [7].

Для успішного використання цього підходу в справі підвищення ефективності державної науково-технічної політики повинні бути чітко сформульовані цілі і завдання форсайта, визначені фінансові і кадрові ресурси, які можна задіяти як в державному секторі, так і в національному масштабі. Необхідно також звернути увагу на організаційну і інформаційну складові форсайта [8].

В Україні дії по форсайту стали здійснюватися, коли Британський

Совет в Украине впервые поддержал разработку Программы «Технологическое предвидение для Украины» в 1997 году [9, с. 177].

Кабинетом Министров Украины был принят ключевой документ отражающий национальный форсайт в Украине, а именно: Государственная программа прогнозирования научно-технологического развития на 2008-2012 годы [10].

В то время как форсайт в мире трансформировался из технологического форсайта в социально-технологический форсайт, в Украине акцент изначально был поставлен на сотрудничество между промышленностью, наукой и правительством, абсолютно исключая академические институты как Центры трансфера знаний и технологий, особенно учитывая тот факт, что Министерство образования и науки Украины выступило заказчиком Программы и было назначено ответственным за ее выполнение органом.

Проблема заключается в том, что в большинстве стран СНГ образование предполагает лишь преподавание и обучение, абстрагируя образование от науки (разработок и изобретений), а, следовательно, – от прямой направленности приложения знаний в промышленности, бизнесе, сельском хозяйстве, на финансовом рынке и рынке труда [9, с. 177].

При использовании в Украине опыта ведущих европейских стран в области форсайта необходимо принимать во внимание ряд противодействующих факторов, в частности недостаточную «связку» правительство-бизнес-общество, низкую эффективность государственного аппарата и слабую межведомственную и внутриведомственную координацию. Поэтому, наиболее результативным путем применения этого метода в Украине может быть проведение не национального форсайта, а отдельных узкоотраслевых и локальных проектов, которые бы позволили отработать методики, подготовить специалистов, рассчитать необходимые материально-кадровые ресурсы и т.д. После обобщения и анализа накопленного опыта этих проектов можно было бы перейти к более широкомасштабным программам.

Реализация Программы Foresight в Украине в долгосрочной перспективе позволит повысить конкурентоспособность страны на мировых рынках; улучшить партнерские отношения между промышленностью, наукой и правительством; определить перспективные технологии на ближайшие 10-20 лет; концентрировать внимание исследователей на возможностях рынка технологий и, как следствие, повышение эффективности использования научной базы.

Резюмируя всю выше изложенную информацию, можно осознать, что форсайт – это процесс, соединяющий заинтересованных лиц для того, чтобы обсудить, каков вид мира, который они хотели бы создать. В качестве ограничения касательно данного определения выступает принцип системности и более длинный временной горизонт, находящийся в диапазоне от 5 до 30 лет.

Именно форсайт является тем систематическим, комплексным процессом, который направлен на определение национальных приоритетов научно-технического развития, обеспечивающих поддержание высокого уровня конкурентоспособности страны на мировом рынке, качество жизни населения, устойчивое экономическое развитие. Основой рекомендаций является анализ реально имеющихся ресурсов страны (материальных, интеллектуальных, а также возможностей их укрепления и наращивания).

РЕЗЮМЕ

В статті обґрунтована практична значимість використання форсайту в процесі вибору пріоритетів інноваційного розвитку. Розглядається можливість застосування цього методу в Україні.

SUMMARY

The practical application of foresight usage and its usefulness are justified in the article. It is especially important in the process of prioritizing innovation development. It also highlights the possibility of this method implementation in Ukraine.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Martin, B.R. Technology Foresight in a Rapidly Globalizing Economy. National Institute of Science and Technology Policy (NISTEP), Tokyo, 18 January 1999.
2. Zgurovsky M. Z. Technology Foresight in Ukraine, Kiev, 2001, pp. 12-14.
3. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції студентів і молодих вчених «Соціально-економічні напрямки розвитку регіонів в контексті сучасних процесів міжнародної інтеграції» / Ред. кол. Савіна Г.Г. та ін. – Херсон: ПП Вишемирський В.С., 2006. – 324 с.
4. Шелюбская Н.В. Выбор приоритетов инновационного развития в ЕС и перспективы использования Форсайта в России // Инновации. – 2006. – № 10. – С. 52-58.
5. Foresight and the Transition to Regional Knowledge-based Economies. EC. October 2004.
6. FOR-RIS: Experiences and ideas for developing regional foresight in a RIS/RITTS project context. Blueprints for Foresight Actions in Regions. European Commission. Dissemination Conference. Brussels. Office for Official Publications European Communities. Community research, 2004.
7. Practical Guide to Regional Foresight in the United Kingdom. European Commission. Luxemburg. Office for Official Publications of the European Communities, 2002.
8. Upgrade foresight strategy and actions to assist regions of traditional industry towards a more knowledge-based community. Blueprints for Foresight Actions in the Regions. European Commission. Community Research, 2004.
9. Праці П'ятої міжнародної наукової конференції студентів та молодих учених «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стали економічне зростання». Частина третя. / Ред. кол. Ступін О.Б., Александров І.О. та ін. – Донецьк: ДонНУ, 2004. – 343 с.
10. Про затвердження Державної програми прогнозування науково-технологічного розвитку на 2008-2012 роки – <http://www.mon.gov.ua/science/development/dntp/prog.doc>

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 336.1

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ЙОГО ФІНАНСУВАННЯ

Мордасов О. В., аспірант, Донецький національний університет

Найважливішою задачею органів місцевого самоврядування є забезпечення сталого соціально-економічного розвитку територіальної громади, що їх обрала та наділила повноваженнями, це означено у багатьох нормативно-правових актах України, зокрема у Конституції, Законі України «Про органи місцевого самоврядування», Концепції щодо внесення змін до Законів України «Про місцеве самоврядування в

Україні» та «Про місцеві державні адміністрації». Але на питання, що саме розуміється під «сталим соціально-економічним розвитком» не відповідає жодний Закон України.

Метою цієї статті є дослідження понятійного апарату соціально-економічного розвитку у вітчизняних і зарубіжних джерелах, формування власного визначення цього процесу та узагальнення міжнародного досвіду щодо фінансування соціально-економічного поступу територіальних громад.

Питанням визначення та забезпечення соціально-економічного розвитку територіальних громад і держави в цілому присвятили свої праці відомі економісти: В.Д. Базилевич, С.А. Буковинський, В.М. Геєць, О.Д. Василик, О.П. Кириленко, В.І. Кравченко, І.О. Луніна, В.М. Опарін, К.В. Павлюк, Ю.В. Пасічник, В.К. Присяжнюк, В.В. Рибак, І.Я. Чугунова та ін. У наукових періодичних виданнях автори зосереджують увагу на питаннях підвищення ефективності формування місцевих фінансових ресурсів для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку. Однак сучасні тенденції розвитку держави вимагають пошуку нових підходів до визначення соціально-економічного розвитку територіальних громад.

Для пересічного українця сталий соціально-економічний розвиток це насамперед підвищення його добробуту, відремонтовані дороги та житлові приміщення, прокладання мереж та інших комунікацій, спорудження будинків, облаштування автостоянок, ринків, місць загального відпочинку, дитячих майданчиків, надання якісних медичних, освітніх та комунальних послуг тощо. Таке широке розуміння «економічного розвитку» не може бути реалізовано лише органами місцевого самоврядування.

Економічний словник дає тлумачення економічного розвитку, як загального поняття, що визначає абсолютну і відносну зміну мікроекономічних показників, що характеризують стан економіки держави у часі на протязі тривалого періоду [1, с.881].

В українській науковій літературі ототожнюють поняття суспільного добробуту і соціально-економічного розвитку, розглядаючи його як основу реального стану соціальних груп та індивідуумів у соціально-економічній структурі суспільства [2, с.29]. Таке розуміння, на думку автора, змішує перспективність соціально-економічного розвитку з реальністю сьогодення. Тобто суспільний добробут є лише критерієм соціально-економічного розвитку.

Для визначення регіонального соціально-економічного розвитку дуже важливо розуміти мету цього процесу. Не можна не погодитись з проф. Чернюк Л.Г. та Клиновим Д.В., які пропонують виділяти наступні групи цілей, що на їх думку забезпечать паритет регіональних та загальнодержавних інтересів [3, с. 202]:

1. стратегічно-дійового характеру (еволюційні перетворення в господарській сфері, трансформація господарського комплексу, орієнтація на переважно зовнішньоекономічну діяльність);
2. стратегічно-стабілізаційного характеру (вихід з депресивного стану збереження й підтримка сформованої економічної ситуації);
3. галузево-стабілізаційного характеру стосовно окремих галузей регіонального господарського комплексу (охорона здоров'я, житлове будівництво);
4. ситуаційного характеру (комерціалізація соціальної сфери, створення регіональної служби зайнятості);
5. тактичні (конкретні завдання розвитку окремих служб, систем регіонального господарства, соціально-культурних об'єктів).

Таким чином, реалізація зазначених цілей забезпечить досягнення соціально-економічного регіонального розвитку у контексті державної регіональної політики. Але розвиток регіонів України, в силу неоднакових еволюційних процесів, в історичному ключі, має не однакове розуміння соціально-економічного розвитку. Цю проблему, на

наш погляд, може вирішити законодавче затвердження єдиних стандартів соціально-економічного розвитку регіонів. Сприятиме цьому буде впровадження територіально-адміністративної реформи, коли за бюджетну одиницю буде братись уніфікована територіальна громада, тобто всі територіальні громади будуть мати єдині базові ознаки. Уніфікація територіальних громад дасть змогу рівно розподіляти поточні бюджетні витрати та виокремлювати пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку.

Чернюк Л.Г., пропонує розглядати регіональні соціальні стандарти (нормативи), як оптимальні науково обґрунтовані показники раціональної забезпеченості населення соціальними послугами (товарами) й об'єктами соціальної сфери відповідно регіональних загальноресурсних передумов соціально-економічного розвитку. Вони визначають кількість тих чи інших послуг (товарів) і об'єктів соціальної сфери, які мають припадати на душу населення або на визначений контингент населення певного регіону [3, с.204]. Зауважимо, що це доволі загальне поняття, що не може конкретизувати, до того ж сам професор, визначає, що основною практичною проблемою є визначення науково-обґрунтованих нормативів.

Інший дослідник цієї проблеми, Барецький В.І., узагальнюючі досвід країн-членів ЄС, зокрема Латвії, пропонує запровадити стандарти комунальних послуг [4, с.68]. На нашу думку, це звужує поняття економічного розвитку, та сприяє стандартизації якості побутових послуг населенню і впровадженню економічно обґрунтованих тарифів.

Гордей О.Д. і Василик Д.О., відмічаючи наростаючий розрив між якістю соціальних послуг по регіонах України та її соціальних верств, пропонують більш активно запроваджувати стандарти (нормативи), що забезпечували гарантований мінімум витрат соціальних послуг держави на душу населення [2, с.31].

Нудельман В. пропонує розглядати в якості індикаторів успішності дій місцевої влади, такі критерії як: зростання вартості робочої сили, землі та іншої нерухомості, позитивний баланс міграції робочої сили [5, с.6]. На його думку, саме ці показники повинні найти своє відображення у меті та цільових параметрах розвитку територіальної громади, які будуть зрозумілими і сприйнятливими для кожного її члена. Мета соціально-економічного розвитку повинна відображати у збалансованому вигляді оптимістичні очікування майбутнього членів громади, базові соціальні, економічні, екологічні і політичні критерії її розвитку. На нашу думку, запропоновані показники є важливими для розуміння соціально-економічного розвитку територіальної громади, але вони не відображають у повній мірі критерії досягнення стратегічної мети розвитку місцевої громади, визначеної науковцем.

Американська рада економічного розвитку (АРЕР) дає таке визначення економічному розвитку – «процес створення матеріальних цінностей через мобілізацію людських, фінансових, грошових, фізичних та природних ресурсів для виготовлення ринкових товарів та послуг», здебільшого це створення робочих місць та матеріальних цінностей [6, с.10].

Це визначення є об'ємним з однієї сторони, так як визначає економічний розвиток, процесом створення матеріальних цінностей через мобілізацію всіх наявних ресурсів, та вузьким з іншої – оскільки, обмежує його лише виготовленням ринкових товарів та послуг.

Тому доречно, на наш погляд, розглядати економічний розвиток, як процес створення матеріальних цінностей через мобілізацію всіх наявних ресурсів для виготовлення товарів та послуг, що забезпечують функціонування і стале підвищення добробуту територіальної громади.

Вже шістнадцять років Україна вигадує власне «колесо», реформуючи місцеве

самоврядування та житлово-комунальне господарство, а воно чомусь виходить коструbate і нежиттездатне. Змінюються Уряди, Президенти, Верховна Рада, а проблема сталого розвитку і нормального функціонування інфраструктури регіону так і залишається – проблемою. Але зволікати з розв'язанням цих проблем далі неможна, тому що через декілька років вона обернеться суцільною катастрофою. Тому треба дослідити досвід розвинутих країн, насамперед країн Європейського Союзу, країн, що були раніше нашими партнерами по соціалістичному табору, Сполучених Штатів Америки, що вони набули у визначеній галузі.

Розвиток фінансової науки в галузі відношень центральної і місцевої влади базується насамперед на принципах теорії публічних фінансів, саме ця теорія сьогодні так чи інакше може розв'язати складні міжбюджетні стосунки та проблеми фінансового забезпечення сталого розвитку територіальних громад. Пошуком рішень цих складних проблем займалися багато великих економістів: Дж. Б'юкен, К. Ерроу, у теорії суспільного вибору; У. Оутс, Дж. Е. Стігліц, А. Шах, Р. Бел, У. Тіссен – у теорії фіскального федералізму і фіскальної децентралізації; Ш. Бланкарт, Ю. Немец, Дж. Оунс, Р. і П. Масгрейви, Д. Ноулен – у теорії публічних державних і місцевих фінансів; Ф. Фішер, Д. Тис, У. Еванс, М. Хегль у теорії муніципального фінансового менеджменту; Ч. Т'ебу, Т. Сендлер, К. Шульц, Е. Йохансен – у теорії місцевих суспільних благ і теорії клубів; С. Бейлі, К. Фостер, Д. Кінг – у економіки міст, громад та регіонів.

Їх здобутки нашли своє відображення у побудові законодавчої системи взаємовідносин між центральною і місцевою владою в багатьох розвинутих державах: Сполучених Штатах Америки, Канаді, Японії, Австралії, країнах Європейського Союзу тощо. Використання постулатів наведених теорій дало змогу у 80 – 90-ті роки минулого століття кардинально реформувати міжбюджетні взаємовідносини, змінити роль і поняття місцевої влади, як основного базису державного управління, підвищити якість надання громадських послуг, прискорити темпи соціально-економічного розвитку територіальних громад. А узагальнення досягнень розвинутих країн у цій галузі допомогло трансформувати місцеві фінанси постсоціалістичних країн Східної Європи та Балтії.

Існуюча об'єктивна тенденція до глобалізації світового господарства вимагає уніфікації національних законодавств держав. Тому у сучасному міжнародному праві сформувалась окрема галузь, яка визначає міжнародні стандарти організації місцевих фінансів, регламентує діяльність місцевого самоврядування. Такими міжнародно-правовими актами стали: Всесвітня декларація місцевого самоврядування (1985 р.); Європейська хартія про місцеве самоврядування (1985 р.); Європейська хартія міст та Європейська декларація прав міст (1992 р.); Декларація про принципи місцевого самоврядування в державах – учасниках Співдружності Незалежних Держав (1994 р.).

Усі міжнародно-правові акти з питань місцевого самоврядування передбачають стандарти побудови місцевих фінансів. Ці стандарти є обов'язковими для всіх країн, які приєднуються до зазначених міжнародно-правових актів. Україна ратифікувала Європейську хартію про місцеве самоврядування (06.11.1996 р.) та Декларацію про принципи місцевого самоврядування в державах – учасниках Співдружності Незалежних Держав (29.10.1994 р.), а це накладає на неї обов'язки забезпечення побудови фінансів місцевих органів влади згідно зі стандартами, що визначені ними. Найбільш повно, на думку багатьох аналітиків, саме Європейська хартія про місцеве самоврядування забезпечує підвалини фінансової самостійності органів місцевого самоврядування, збалансовуючи інтереси держави і територіальних громад.

Зауважимо, що наведені акти міжнародного права, носять лише рекомендаційний характер і визначають принципи за якими повинне будуватись

національне законодавство про місцеве самоврядування кожної держави. В силу того, що держави є різноманітними за багатьма соціально-політичними показниками, то в основу національних законодавств про місцеве самоврядування насамперед покладений принцип адміністративно-територіального поділу. Як зазначає В.В. Зайчикова, в унітарних державах встановлення адміністративно-територіального поділу належить до ведення центральної влади та уряду, а у федеративних державах адміністративно-територіальна структура – це компетенція суб'єкта федерації [7, с.32]. Тому делеговані повноваження у цих країнах і будова фінансової системи є різними, але набір соціальних (громадських) послуг, що надається органами місцевого самоврядування є майже однаковим.

Ці функції реалізуються через надання відповідних послуг державою або органами місцевого самоврядування. Традиційне (державне) надання таких послуг, як показує досвід країн з розвинутим самоврядування є не дуже ефективним. Адміністрація президента Рейгана проводила дослідження восьми видів послуг, що надавалися муніципалітетами, щоб порівняти вартість цих послуг у державному та приватному секторі. До цих восьми видів належали прибирання вулиць, послуги двірників, збір побутового сміття, складання списків населення, технічний огляд світлофорів, укладання асфальту на дорогах, догляд за станом дерну чи ґрунту, а також догляд за міськими насадженнями. Загальним висновком було те, що надання послуг муніципалітетами у середньому обходилося значно дорожче, ніж надання послуг приватними контрактурами. Для семи з восьми видів послуг результати дослідження показали, що муніципальне забезпечення послуг було дорожчим на 37-96 відсотків. Тільки у випадку складання списків різниця у середніх витратах була незначною. Ці відмінності, як виявилось, не спричинялися різницею в якості послуг чи в розмірі зарплатні. Натомість вони виникали через відмінності у використанні робочої сили та капіталу [8, с.449].

Проводились й інші дослідження в Австралії, Великобританії, Німеччині, але висновки були майже однаковими. Тому у 1988 році Міжнародна асоціація управління містами запропонувала розвивати шляхи альтернативного надання громадських послуг, за такими напрямками: закупівля контрактів на послуги; франшизингові угоди; надання субсидій; ваучеризація; найом добровольців; самодопомога; регуляторні і податкові стимули.

Основою надання альтернативних послуг є законодавче розмежування термінів «надання» та «виробництво» громадських послуг. Ю. Немец та Г. Райт розмежовують: надання – це політичне рішення політичних органів влади про потребу в забезпеченні суспільними благами чи послугами, а виробництво блага чи послуги є фактичною адміністративною акцією, спрямованою на впровадження або активізацію політичного рішення [8, с.447]. Комбінування зазначених процесів і створює можливість організації фінансового забезпечення самостійності органів місцевого самоврядування.

На думку Бойцун Н. Є., постсоціалістичні держави Східної Європи дуже швидко трансформували свої системи самоврядування завдяки реформуванню традиційних методів надання суспільних послуг, чому сприяли такі елементи ринкового середовища: надання послуг приватними організаціями, участь приватних організацій у виробленні суспільних послуг, використання у комунальній сфері ринкових механізмів та становленні громадського суспільства [9, с.10].

Зарубіжний досвід переконує, що територіальні колективи використовують різні форми організації власної економічної діяльності: від виділення департаментів у структурі виконавчих органів місцевого самоврядування до створення комунальних компаній, котрі є самостійними юридичними особами. Багато територіальних

колективів беруть пайову участь у капіталі приватних компаній або взаємодіють із ними у формі партнерства на основі укладених угод (концесій) [10, с.22].

Законодавство зарубіжних країн детально регулює фінансово-господарську діяльність місцевих органів влади: по-перше публічність усіх рішень та операцій із майном і коштами громади; по-друге, територіальний колектив як суб'єкт господарювання не може збанкрутувати; по-третє, держава та територіальні громади не несуть спільну відповідальність за фінансовими зобов'язаннями; в четвертих – регулювання відносини громад з іншими суб'єктами господарювання. Все це вимагає здійснення державного нагляду за фінансовими операціями громад: встановлення рівня граничної фінансової заборгованості; обов'язкове оголошення конкурсів (тендерів) на право отримання підряду від територіального колективу; встановлення максимальної вартості контрактів, що можуть проводитись без оголошення тендеру; заборонаю займатися діяльністю, пов'язаною виключно з отриманням прибутку тощо.

Фінансові ресурси територіальних громад в розвинутих зарубіжних країнах формуються на принципах фінансової децентралізації та федералізму, що є фундаментальними умовами незалежності та життєздатності органів місцевої влади. Основними джерелами фінансування діяльності органів місцевого самоврядування у більшості країн, як зазначалось у документах міжнародного права, є місцеві податки і збори, міжбюджетні трансферти, позики. Наприкінці 90-х років місцева влада країн Європейського Союзу в середньому мала таку структуру джерел фінансування: чисто місцеві податки 18 %, плата за користування, донарахування до загальнодержавних податків і різні збори 12 %, трансферти – 51 %, позики – 7 %, інші джерела – 12 %.

Згідно до теорії державних фінансів поточні видатки місцевої влади повинні покриватися за рахунок поточних надходжень, тоді як капіталовкладення мають фінансуватися за рахунок кредитів або інших надходжень капіталу, тому позики є потенційно одним із найпотужніших джерел фінансування місцевої влади, особливо у сфері фінансування капіталовкладень. У законодавстві практично всіх зарубіжних країн є вимога щодо спрямування фінансових ресурсів виключно на інвестиції. У Європейських країнах найбільш поширені комунальні кредити у різних формах: місцеві облігаційні позики, комунальні банківські і комерційні кредити тощо. А от у Сполучених Штатах Америки розповсюджені саме муніципальні облігаційні позики, хоча органи місцевого самоврядування європейських країн за останнє десятиріччя вже наздоганяють США за кількістю облігаційних розміщень. Найбільш частіше фінансові ресурси залучаються для фінансування діяльності адміністрацій, шкіл, обслуговування водоканалів, суспільних робіт, лікарень, промислового розвитку в регіоні, упорядкування вулиць, будівництва багатоквартирних будинків, будівництва та реконструкції доріг і мостів, житлово-комунальних служб тощо.

Майже у всіх зарубіжних розвинутих країнах існують місцеві бюджети розвитку. Вони є функціонально самостійними бюджетами зі своїми доходами і видатками. Доходи бюджету розвитку формуються за рахунок банківських кредитів, муніципальних (комунальних) позик, інвестиційних субсидій, що надаються державною владою, та за рахунок деяких інших джерел. Законодавство більшості зарубіжних країн забороняє використання доходів бюджетів розвитку на видатки поточних бюджетів. Видатки бюджету розвитку, або бюджету інвестицій, спрямовуються на розвиток соціальної інфраструктури, на капітальні вкладення, на придбання устаткування та обладнання, на інші інвестиційні програми, на сплату основної частини боргу місцевих органів влади [11, с.140]

Державні та місцеві цільові програми розвитку територіальних громад мають на меті вирішення тих же питань що і бюджети розвитку. Але їх відмінністю є те, що вони фінансуються як за рахунок бюджетних коштів, так із залученням приватного капіталу.

Багато економістів сперечаються про ефективність такого підходу щодо фінансування економічного розвитку, але існує дві об'єктивні причини популярності таких програм: по-перше, надання державної фінансової допомоги уможливило інвестиції, які були б нереальними за інших обставин (існування державних гарантій або присутність державного капіталу, як правило, заспокоює інвесторів); по-друге, це створює передумови протистояння спробам інших органів звабити економічні підвалини територіальних громад, особливо там, де місцева влада діє не ефективно. Крім того, фінансування програм розвитку за рахунок тільки бюджетних коштів, спричиняє додаткове податкове навантаження на територіальну громаду, а фінансування тільки за рахунок приватного капіталу – робить їх ризикованими та непередбачуваними. Оскільки у західних країнах дуже поширене, так зване, інвестування «з нульовою сумою».

Якщо розглядати джерела приватного фінансування економічного розвитку територіальних громад, то можна виділити дві основні форми: фінансування через облігаційні позики та емісію акцій. Перший вид є найпоширенішим у зарубіжних розвинутих країнах, але другий – є найбажанішим. Виплата боргу та відсотків починається на ранніх стадіях реалізації проектів економічного розвитку, тоді як інвестиції через купівлю акцій винагороджуються пізніше. Проте фінансування через акції означає часткову втрату контролю з боку територіальної громади над проектом. До того ж через більший ступінь ризику інвестори в акції вимагають вищої норми прибутку від проекту, ніж особи, які просто надають позику.

Тому очевидно, що при фінансуванні програм розвитку територіальних громад у зарубіжних країнах, як правила, шукають шлях збалансування інтересів інвесторів та місцевого колективу. Такими шляхами оптимізації є випуск позик і боргових зобов'язань, які можна конвертувати в акції за конкретною, заздалегідь обумовленою, формулою або частина проекту, фінансується через акції самою територіальною громадою, а інша частина залучається із зовнішніх джерел через боргові зобов'язання.

У практиці Сполучених Штатів Америки фінансування соціально-економічного розвитку територіальних громад здійснюється у формах створення дослідницьких парків і підприємницьких зон, корпорацій місцевого розвитку, корпорацій розвитку нової продукції, муніципальних оборотних кредитних фондів, випуску облігацій промислового та муніципального розвитку, надання податкових стимулів та фінансування за допомогою оптимізації оподаткування.

Отже, узагальнюючі досвід розвинутих країн у фінансуванні соціально-економічного розвитку територіальних громад, органи місцевого самоврядування України, повинні відігравати більш активну роль у економічному розвитку підконтрольних їм територій, використовуючи всі наявні засоби та інструменти. Сприятливе середовище для такої ролі органів місцевої влади може створити впровадження адміністративно-територіальної і другого етапу конституційної реформ, остаточне розмежування державної і комунальної власності, ревізія місцевих податків і зборів на законодавчому рівні. До того ж місцева влада має декілька об'єктивно переважних причин відігравати саме активну роль у фінансуванні економічного розвитку:

у багатьох випадках місцева влада є власником значних обсягів майна і самостійно здійснює управління численними підприємствами, забезпечуючи їхній відчутний вплив на місцевих ринках;

має певну свободу дій щодо ряду важливих фіскальних інструментів (насамперед, надання податкових пільг) і основного капіталу, які можуть бути використані для надання безпосередньої допомоги новоствореним або вже діючим підприємствам;

має доступ до інформації і розгалуженої мережі агентств, які можуть бути використані для допомоги новим та вже діючим підприємствам і залучення внутрішніх інвестицій;

є постачальником суспільних послуг, вона має змогу підтримувати нові і вже діючі підприємства шляхом організації і постачання тих чи інших місцевих послуг для задоволення їхніх спеціальних потреб.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрено понятие социально-экономического развития регионов. Определены основные тенденции определения социально-экономического развития и путей его реформирования в Украине. Исследован опыт зарубежных стран в финансировании и организации социально-экономического развития территориальных громад. Предложено определение социально-экономического развития.

SUMMARY

The concept of socio-economic development of regions is considered. The basic tendencies of determination of socio-economic development and ways of his reformation are certain in Ukraine. Experience of foreign countries is investigational in financing and organization of socio-economic development of territorial masses. Determination of socio-economic development is offered.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Большой экономический словарь /Под ред. А. Н. Азрилияна. – 6-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2004. – 1376 с.
2. Гордей О. Д., Василик Д. О. Бюджетний механізм забезпечення зростання суспільного добробуту// Фінанси України. – 2003. - № 4. – с. 29 – 32
3. Л. Г. Чернюк, Д. В. Клиновий Розміщення продуктивних сил України. Навчальний посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 470 с.
4. Барецький В. І. Зміцнення фінансової автономії місцевої влади і самоврядування// Фінанси України. – 2005. - № 1. – с. 65 – 69;
5. Нудельман В. Земля як засіб розвитку території //Урядовий кур'єр № 199 (3364) від 24.10.2006;
6. Бингем Ричард, Гилл Эдвард, Вайт Сэмми. Финансирование экономического развития. Пер. с английского языка Галины Пехник и Владимира Дегтярёва. – Львов: Літопис, 2003. – 416 с.;
7. Зайчикова В. В. Фінансова регіональна політика держави// Фінанси України. – 2005. - № 6. – с. 29 – 35.;
8. Державні фінанси: Теорія і практика перехідного періоду в Центральній Європі /За ред. Юрая Немеца, Глена Райта пер. з англ. І. Дзюб, М. Корчинська, А. Олійник та ін. – К.: „Основи”, 1998. – 542 с.
9. Бойцун Н. Є. Адаптація європейського досвіду управління місцевими фінансами в Україні// Фінанси України. – 2005. - № 5. – с. 6 – 11.
10. Хоменець Р. Б. Історико-правові аспекти господарської діяльності територіальної громади// Фінанси України. – 2002. - № 4. – с. 21 – 28 (с. 22)
11. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України: Навч. посіб. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 1999. – 487 с. – (Вища освіта ХХІ століття)

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 339.9 (5-011+61)

ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА И СЕВЕРНОЙ АФРИКИ

Мухамад Рафи Алоес, аспирант кафедры «Международная экономика» Донецкого национального университета, Сирия

Страны Ближневосточного региона занимают важное стратегическое положение, находясь в центре международных транспортных путей, проходящих с севера на юг и с запада на восток. Выгодное географическое положение и значительный запас мировых энергоресурсов позволяют им быть в центре мировой экономики. Однако существует проблема с одной стороны монотоварной структуры внешней торговли и ее невысокий уровень относительно потенциально возможного – с другой стороны. В виду вышеизложенного очевидна проблема детального исследования экспортно-импортных операций стран Ближнего Востока.

Проблемами региона Ближний Восток и Северная Африка занимается все большее число экономистов в виду его уникального экономического потенциала. Омар Абдель Карим, Лэнгфорд С.В., Филипенко А.С., Задонский С.М., Хасянов А.Ж., Руденко Л.Н., Филоник А.О., Рогожина Н.Г. исследуют экономику стран рассматриваемого региона, однако, учитывая ситуацию в этой группе стран, в частности историческое развитие и доминирование религии в экономической системе, проблемы пока не получили должного разрешения.

Регион характеризуется относительно высокой степенью вовлеченности в мировое хозяйство. Однако степень интеграции как со странами Европейского союза (основной торговый партнер), так и внутри региона, которая влияет на интенсивность и структуру торговых отношений, невысокая. Так, например, монотоварная структура экономики, характерная для большинства стран региона, представляет для них серьезную опасность в случае неблагоприятной мировой конъюнктуры. В связи с этим необходимо детальное изучение внешнеторговых операций для выявления недостатков и определения перспектив развития региона.

Цель статьи. Исследование внешней торговли стран Ближнего Востока, ее географии и структуры и поиск возможности решения существующих проблем и интеграции в мировое хозяйство в соответствии с требованиями глобализации.

Международная торговля, опосредующая движение всех межстрановых товарных потоков, растет быстрее производства. Согласно исследованиям Всемирной торговой организации на каждые 10% роста мирового производства приходится 16% увеличения объема мировой торговли. Тем самым создаются более благоприятные условия для его развития. Когда же в торговле происходят сбои, замедляется и развитие производства [1].

Регион Ближнего Востока и Северной Африки (БВСА) характеризуется относительно высокой степенью вовлеченности в мировую торговлю. Однако монотоварная структура экономики, характерная для большинства стран региона, представляет для них серьезную опасность в случае неблагоприятной мировой конъюнктуры. В частности из-за резкого падения мировых цен на нефть страны Персидского залива могут понести многомиллиардные потери. Неэффективное управление государством (коррупция, бюрократия), потребность в новых рынках сбыта, низкая доля в мировой торговле заставляет арабские страны пересматривать

экономическую политику, принимать меры по либерализации внутренних рынков и внешнеэкономической деятельности, улучшать инвестиционный климат.

Отметим следующие особенности стран региона:

- Стремительный рост населения региона. Так, через 15–20 лет в регионе необходимо будет создать 100 млн. рабочих мест. Дефицит квалифицированных кадров, недостаток и неразвитость исследовательских институтов, слабое внедрение информационных технологий и Интернета препятствуют гармоничной адаптации арабских стран к новым мировым реалиям.

- Торговая открытость в странах БВСА не соразмерна с их доходом и географией. Экспорт ненефтяных продуктов показывает значительные структурные слабости, включая резкое падение доли на рынке. Внутрорегиональная торговля также осталась чрезвычайно низкой с результатами ниже потенциально возможных.

- Несмотря на разнообразие особенностей стран, торговые результаты прошлого десятилетия для всех них были одними из худших в мире. Регион фактически не вовлечен в процесс глобализации.

- БВСА также отстает в торговле услугами — наиболее быстро растущей части международной торговли — хотя область обладает сравнительным преимуществом в отдельных областях, таких как туризм. Несколько стран БВСА занимают важное место в интеграции рынка труда, о чем свидетельствуют значительные чистые миграционные потоки, которые являются преимущественно внутрорегиональными. Но темп интеграции рынка труда замедляется.

- Страны в области отличаются значительно по относительным богатствам природных ресурсов и рабочей силы. Страны с недостатком природных ресурсов и избытком трудовых — Египет, Иордания, Ливан, Марокко и Тунис. Страны обеспеченные природными ресурсами и трудовыми — Алжир, Исламская республика Иран, Сирия и республика Йемен, которые является особым случаем — странами с низким доходом. И страны — импортирующие трудовые ресурсы и при этом богатые природными ресурсами — страны GCC ((страны - члены Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (Gulf Cooperation Council): Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудовская Аравия, и Объединенные Арабские Эмираты). Богатые ресурсом страны типично имеют более высокие показатели торговли и роста по сравнению с бедными ресурсами странами [1].

Начиная с 2002 года, мировой экономический подъем превратился в мощный катализатор роста. Большинство стран региона смогли воспользоваться этой динамикой роста благодаря высокому спросу на экспортируемые ими сырьевые товары, и во все большей степени, продукцию обрабатывающей промышленности. Помимо этого, в отдельных странах положительно, правда, по-разному в зависимости от структуры их экономики и уровня развития сказался и целый ряд других изменений внешних условий развития, которые произошли в последние 10–15 лет.

В последние годы рост в регионе БВСА был значительным: реальный валовой внутренний продукт увеличивался рекордно высокими темпами в 6.3 % в 2006 году [2]. Торговля и экспорт также значительно выросли, отражая повышение цен на нефть и восстановление в Европе. Показатели безработицы уменьшились, но создание новых рабочих мест продолжает быть приоритетом. Таким образом, повышение цен на нефть с конца 2002 г., сменившееся в дальнейшем их взлетом, значительно укрепило финансово-экономическое положение стран Ближнего Востока, что привело к большей активизации их внешнеэкономических связей. Развитие транспорта и быстродействующих сетей связи также увеличило экспортные возможности производителей в регионе, а также конкуренцию между иностранными компаниями, заинтересованными в выходе на эти региональные рынки. При среднем доходе на душу

населения, более высоком, чем у большинства развивающихся стран, и с населением, составляющим почти 5% мирового [3], данный регион потенциально представляет собой рынок со значительной покупательной способностью и значительной ролью в международной торговле.

Удельный вес внешнеторгового оборота стран Ближнего Востока в мировой торговле в целом имеет тенденцию к росту, но если удельный вес экспорта увеличивался достаточно интенсивно, то импорта заметно снижался. В мировой торговле эти страны сталкиваются с целым рядом проблем: ограничены их возможности извлекать выгоды из соглашений раундов ГАТТ, недостаточен опыт государственного регулирования экономики, абсолютные преимущества в области природных ресурсов затрудняют переход к экспорту продукции, обладающей относительными преимуществами. Бахрейн, Кувейт, Катар, ОАЭ, наряду с Египтом, Иорданией, Оманом, Марокко и Тунисом, являются членами ВТО. Саудовская Аравия, Алжир и Судан вели сложный переговорный процесс, предшествующий вхождению в указанную структуру. И, несмотря на сравнительно низкую эффективность и конкурентоспособность их национальных хозяйственных систем, эти страны свой внешнеторговый оборот увеличили в анализируемом периоде весьма значительно.

Анализ внешней арабской торговли за 2007 г. показал, что товарооборот 15 арабских стран в 2007 г. достиг почти 1 287,8 млрд.долл.США (почти 5% от мирового товарооборота): экспорт – 801,48 млрд., импорт – 486,3 млрд. [2]. Прошлогодний уровень межарабской торговли оценивался около 38 млрд., составляя 2,9% от общего оборота внешней торговли арабских стран [2].

Таблица 1

Экспорт и импорт стран БВСА, млн. долл. США [3]

Страна	Поток	2006	2007
Всего в мире	Экспорт	12108000	13898000
	Импорт	12427000	14211000
Алжир	Экспорт	54613	59518
	Импорт	21456	27439
Бахрейн	Экспорт	12200	13634
	Импорт	10515	11488
Египет	Экспорт	13706	16201
	Импорт	20600	27064
Исламская арабская республика Иран	Экспорт	77012	83000
	Импорт	40772	45000
Ирак	Экспорт	30528	36400
	Импорт	26262	29020
Иордания	Экспорт	5175	5760
	Импорт	11447	13310
Кувейт	Экспорт	55713	63450
	Импорт	15960	19440
Ливия	Экспорт	39200	45000
	Импорт	6950	8600
Оман	Экспорт	21585	23050
	Импорт	11056	14300
Пакистан	Экспорт	16930	17457
	Импорт	29825	32598
Катар	Экспорт	34051	36970

	Импорт	16440	22045
Саудовская Аравия	Экспорт	211306	228550
	Импорт	69800	94235
Сирийская арабская республика	Экспорт	10919	11330
	Импорт	11488	14820
Объединенные Арабские Эмираты	Экспорт	142505	154000
	Импорт	97864	121100
Йемен	Экспорт	7316	7160
	Импорт	5294	5890

Главный экспортный продукт стран региона - сырье (табл.2): сырая нефть и нефтепродукты (в Ливии, Саудовской Аравии, ОАЭ, Омане, Кувейте и Алжире), экспортная основа внешней торговли Катара - газ, Иордании – удобрения, Судан и Сирия экспортируют в основном, хлопок, тот же Судан и Марокко - сельскохозяйственную продукцию.

Некоторые страны региона, в течение последних десятилетий смогли диверсифицировать экспорт и, помимо сырья, экспортировать также готовые изделия. Например, Бахрейн экспортирует алюминий, Оман - автомобили, ОАЭ - алюминий и предметы одежды, Египет и Тунис - текстиль и предметы одежды. Оман, Тунис, Египет и Сирия провели серьезные реформы, направленные на модернизацию промышленности, ее диверсификацию, а также либерализацию торговых законодательств. Их примеру последовали Иордания, Марокко, и Катар. За исключением Туниса и Иордании, половина экспорта стран региона приходится на поставки товаров народного потребления, сельскохозяйственной продукции, сырья и природных ресурсов.

Таблица 2

Структура внешней торговли и основные внешнеторговые партнеры арабских стран [3]

Страна	Экспорт (основные статьи)	Импорт (основные статьи)	Внешнеторговые партнеры
Алжир	Нефть и газ (свыше 95% валютных поступлений); цитрусовые; вина; пробка	Машины и оборудование; продовольствие; товары широкого потребления	ЕС (более 60% товарооборота); США
Бахрейн	Нефть и нефтепродукты; алюминий; пластмассы; морепродукты	Промышленное и с/х оборудование; машины; строительные материалы; продовольствие; товары широкого потребления	Саудовская Аравия, Великобритания, США, Япония, Германия, Австралия, Сингапур
Египет	Нефть и нефтепродукты; хлопок-волокно; фрукты; рис	Машины и оборудование; лесоматериалы; минеральное сырье; продовольствие	ЕС; США
Катар	Нефть и нефтепродукты; удобрения; цемент; сталь; морепродукты	Продовольствие; промышленное оборудование; товары широкого потребления	Япония; ЕС; США; Бразилия

Королевство Саудовская Аравия	Нефть и нефтепродукты; продовольствие (зерно, овощи, мясо, яйца и др.)	Машины и оборудование; товары широкого потребления; транспортные средства	США; ЕС
Кувейт	Нефть и нефтепродукты; экспорт капитала	Продовольствие; товары широкого потребления; другая промышленная продукция	США; Япония; Великобритания; Германия; Италия
Ливия	Нефть и нефтепродукты	Машины и оборудование; минеральные удобрения; строительные материалы	ЕС
Мавритания	Железная руда; рыба; золото	Нефтепродукты; промышленные товары; продовольствие	Япония, ЕС, США
Марокко	Фосфаты; руды цветных металлов; цитрусовые; ранние овощи и фрукты; пробка; одежда; обувь	Промышленное оборудование; нефть; лесоматериалы; химические товары; зерно; сахар	Франция, Германия, Италия, США, Испания
ОАЭ	Нефть и нефтепродукты; газ; алюминий; цемент; удобрения; рыба; табак; кожи	Машины и оборудование; товары широкого потребления; транспортные средства; продовольствие; бытовая техника	США, Великобритания, Япония, Франция, Италия, Саудовская Аравия
Оман	Нефть и нефтепродукты; овощи; фрукты; рыба	Машины и оборудование; товары широкого потребления (до 50% стоимости); транспортные средства; продовольствие	Великобритания, США, Япония, ОАЭ, Кувейт, Саудовская Аравия
Тунис	Фосфаты; текстиль; нефть; с/х товары	Машины и оборудование; товары широкого потребления; продовольствие	Франция, Италия, Германия, США

Географическая направленность экспорта (табл.2) арабских государств, предопределяется его товарной структурой и не отличаются большим разнообразием. Более половины его идет в индустриальные страны, главным образом в Европу, со странами которой существуют давно сформировавшиеся исторические и политические связи. Правда, в последние годы увеличивается товарооборот и с развивающимися странами. Развивается, хотя и чрезвычайно медленно, внешняя торговля региона со странами Центральной и Восточной Европы. Появилась и тенденция к некоторому сокращению в их экспорте удельного веса европейских государств, и увеличению доли стран ЕС в импорте. У большинства стран региона велика доля продовольственных товаров в импорте. Примерно треть импорта традиционно приходится на машины и оборудование. Импортируются строительные материалы, автомобили и запчасти, готовая одежда. Значимым аспектом взаимодействия развитых стран с `аравийской шестеркой` остается военно-техническое сотрудничество.

Главные торговые проблемы

1. Тарифная защита остается намного выше среднего показателя в развивающихся странах. Показатель тарифной защиты для области в целом составлял в среднем 16.1 % в 2006 году, что выше аналогичного показателя в других областях, кроме Южной Азии и района Сахары в Африке, и выше чем мировой средний показатель в 11.9 %. Номинальная защита особенно высока в Тунисе и Марокко, где в настоящее время средний тариф превышает 26 %. Средние тарифы на импорт ниже. В 2005-6 годах эффективно примененные тарифы на импорт (которые отражают предпочтения торговых партнеров) составляли 11.5 % в Марокко, 10.7 % в Алжире, 9 % в Тунисе, 12 % в Египте, 6 % в Ливане. Однако во многих странах-конкурентах есть более либеральные режимы импорта и меньше антиэкспортного уклона (например, тарифы составляют меньше чем 2 % в Турции и Болгарии, 3 % в Румынии, 5.3 % в Китае) [1].

2. Экспортная структура в БВСА сконцентрирована, высокотехнологичные товары. Нефть представляет 80-85 % экспорта товаров. Остальной экспорт сконцентрирован в сельскохозяйственных продуктах и переработанных промышленных продуктах низкого качества (текстиль, предметы одежды). Экспортная концентрация высока по сравнению с другим развитыми и развивающимися экономическими системами. И хотя некоторые страны, такие как Иордания, Египет и Тунис показывают некоторые признаки разнообразия, структурное изменение в составе экспорта было минимально за эти годы. Концентрация рынка также высока с учетом произведенных сельскохозяйственных продуктов, экспортируемых в некоторые страны ЕС.

3. Страны БВСА менее эффективно, чем другие страны объединяются в глобальные цепи производства. Это ограничивает структуру экспорта и частично отражает неэффективную региональную интеграцию, которая ограничивает регион в международном движении ПИИ и двухсторонней торговли. Политика торгового ограничения, медленные и неэффективные таможенные процедуры, слабая транспортная инфраструктура, и низкое качество услуг по оказанию торговой поддержки уменьшили потенциальную привлекательность области БВСА для транснациональных корпораций относительно вложения инвестиций.

4. Медленная либерализация торговли услугами. Регулирующие ограничения и низкие уровни эффективности работы характеризуют сектора основных услуг в БВСА, что является существенными препятствиями для увеличения торговли и инвестиций. В тоже время недавно были предприняты усилия по улучшению доступа и качества этих услуг — такие как либерализация сетей мобильной связи — частные фирмы в странах БВСА все еще находятся в невыгодном положении по сравнению с Восточной Европой или Восточной Азией. Относительно услуг туризма ситуация более радужная. Туризм был главным источником валютных поступлений в некоторых странах БВСА (таких как Тунис, Иордания и Египет) и имеет потенциал, чтобы существенно расти. Но перспектива для туризма зависит в значительной степени от региональных, геополитических факторов и лишь отчасти от внутренней экономической политике.

5. Внутренние проблемы экономики. Процесс индустриального преобразования в БВСА продолжается медленно, частично из-за высокой стоимости производства. Среди факторов, которые затрагивают внутренние проблемы производства, регулирующая политика, которая препятствует конкуренции, типично отражаемая в высоких административных барьерах для доступа на рынок, ограничениях на внешнюю торговлю и инвестиции, и монополистические привилегии, данные государственным предприятиям. Также к ним относятся политика и методы регулирования в области стоимости и работы инфраструктуры, которые важны для функционирования фирм, и услуг, таких как порты, таможня, и транспорт.

Так, процессы таможенной очистки обременительны, особенно при импорте (табл.3). Среднее время таможенной очистки импорта составляет более чем 40 дней, что приблизительно на 25 % выше, чем средний общемировой показатель. Эти процессы особенно тяжелы в странах обеспеченных трудовыми и природными ресурсами. Кроме того, некоторые страны (Джибути, Ирак, Сирия, Судан, Пакистан и Оман) проводят особенно жесткую налоговую экспортную политику в отношении времени и затрат. В Алжире затраты, связанные с экспортом, приблизительно на 80 % выше чем средние мировые показатели, они касаются прежде всего чрезмерных затрат на таможенное разрешение и технический контроль. В Сирии, хотя затраты выше чем средние показатели, самое большое препятствие для экспорта - время, требуемое для процессов очистки экспорта (почти на две трети выше, чем мировой средний показатель).

Таблица 3

Международная торговля[4]

Регион или Страна	Документы для экспорта (количество)	Время на экспорт (в днях)	Стоимость экспорта (US\$ за контейнер)	Документы на импорт (количество)	Время на импорт (в днях)	Стоимость импорта (US\$ за контейнер)
Африка (к югу от Сахары)	7,8	34,7	1 878,8	8,8	41,1	2 278,7
Ближний Восток и Северная Африка	6,5	23,3	1 024,4	7,6	26,7	1 204,8
Восточная Азия и Тихоокеанский регион	6,7	23,3	902,3	7,1	24,5	948,5
Европа и Центральная Азия	7,1	29,7	1 649,1	8,3	31,7	1 822,2
Латинская Америка и Карибский бассейн	6,9	19,7	1 229,8	7,4	22,3	1 384,3
ОЭСР	4,5	10,7	1 069,1	5,1	11,4	1 132,7
Южная Азия	8,5	33	1 339,1	9	32,5	1 487,3
Алжир	8	17	1 248	9	23	1 428
Бахрейн	5	14	805	6	15	845
Египет	6	14	737	6	15	823
Иордания	7	19	730	7	22	1 290
Ирак	10	102	3 900	10	101	3 900
Иран	8	26	1 011	10	42	1 656
Йемен	6	31	1 129	9	28	1 475
Кувейт	8	20	995	10	20	1 152
Объединенные Арабские Эмираты	5	10	618	7	10	587
Оман	10	22	821	10	26	1 037
Пакистан	9	24	611	8	18	680
Саудовская Аравия	5	17	681	5	18	678
Судан	6	35	2 050	6	49	2 900
Тунис	5	17	733	7	23	858

6. Неэффективная региональная интеграция. Восемь стран БВСА - Алжир, Египет, Иордания, Ливан, Марокко, Сирия, Тунис и Палестина - вступили в зону свободной торговли с ЕС. Три страны, Бахрейн, Иордания и Марокко, также установили соглашения о свободной торговле с США. Пока у соглашений с ЕС были

слабые результаты, частично потому что они исключили продукты сельского хозяйства. Большинство стран БВСА - подписали Большое арабское Соглашение о свободной торговле. Однако, результаты региональной интеграции пока незначительны. Внутрорегиональная торговля чрезвычайно низка, из-за схожести в торговых структурах и политических проблемах экономик. Существует потребность в углублении сотрудничества для согласования политики и административных процедур посредством широкого диапазона действий, касающихся таможенных операций, стандартов продукта, связанных с безопасностью и здоровьем, лицензирования, наблюдения за финансовыми услугами, конкуренции и антимонопольного законодательства. Проходящие переговоры с ЕС по вопросу услуг и сельского хозяйства, так же как Новом Экономическом Сообществе со странами БВСА дают хорошую возможность для проведения более глубоких реформ. Недавнее соглашение "открытое небо", подписанное между ЕС и Марокко, является иллюстрацией этого. У Ливана также есть подобное соглашение.

Выводы. XXI век характеризуется невиданным усилением всех глобальных процессов и проблем развития. С ускорением процесса глобализации растет и взаимозависимость различных стран друг от друга во многих сферах международной жизни. Чтобы не оказаться на обочине мирового развития, страны Ближнего Востока должны адаптироваться к протекающим процессам, интегрироваться в систему международных экономических отношений, подчиненную рыночным критериям, что подчас вступает в противоречие с определенными экономическими и политическими интересами отдельных стран.

Для стран Ближнего Востока и Северной Африки торговля и частные инвестиции необходимы для обеспечения новых источников роста и динамики, это позволит уменьшить бедность, создать больше рабочих мест, и улучшить квалификацию и производительность рабочей силы. Большинство стран региона уже начали предпринимать необходимые реформы. Однако, по сравнению с остальной частью мира, торговые реформы и реформы инвестиционного климата в регионе были однозначно недостаточно эффективными. Необходимо выполнение следующего:

- Снижение входных барьеров, открытие экономики (ослабление таможенного контроля), новые ориентированные на экспорт действия
- Осуществление отмены госконтроля в области инвестирования, чтобы способствовать входу и работе новых производителей.
- Учреждение компенсационных механизмов для фирм, которые могут реструктурировать производство.
- Поддержание конкурентоспособных обменных курсов.
- Постепенное введение реформ с макроэкономическим циклом.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена дослідженню зовнішньої торгівлі країн Близького Сходу, її географії й структурі, а також пошуку можливостей рішення існуючих проблем й інтеграції у світове господарство відповідно до вимог глобалізації.

SUMMARY

This article is devoted to a problem of research of export-import transactions of the countries of the Middle East and the North Africa.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Trade, Investment and Development in the Middle East and North Africa Engaging with the World, 2003 The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank
2. <http://www.unctad.org/Handbook of Statistics>

3. World Economic Outlook 2008

4. <http://russian.doingbusiness.org/ExploreTopics/TradingAcrossBorders/>

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 330.341.42

ГАЛУЗЕВІ КЛАСИФІКАЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ ЗНАНЬ

Савоськіна О.М., аспірант Донецького національного університету, заступник начальника управління-начальник відділу з питань інноваційного розвитку та інтелектуальної власності управління науково-технічного та інноваційного розвитку головного управління промисловості та розвитку інфраструктури Донецької облдержадміністрації

Сьогодні в розвинених в індустріальному і технологічному відношенні країнах на передній план при оцінці результатів економічної діяльності виступають не масштаби продукції, що випускається, а її якість і структура, мінливість по відношенню до попиту, який постійно змінюється. Останнє ж у вирішальному ступені визначається рівнем науково-технічного розвитку і конкурентоспроможністю виробництва. Рівень науково-технічного розвитку багато в чому залежить від витрат на наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки, насиченості економіки ученими, винахідниками, інженерами, активістами нововпроваджувального процесу, від частки високотехнологічного сектора в галузевій структурі промислового виробництва. Галузі, що знаходяться в сильній залежності від природних ресурсів, не формують основу розвиненої економіки.

Науково-технічний прогрес особливо впливає на галузеву структуру машинобудування, завдяки якому створюються та впроваджуються у виробництво високоефективні машини та обладнання, ЕОМ та робототехніка. В рамках машинобудування одержують розвиток такі галузі, як електротехнічна, приладобудівна з підгалузями: виробництво засобів обчислювальної техніки, приладів контролю і регулювання складних технологічних процесів, роботів та ін. Створено нові підгалузі в металургійній, хімічній та інших галузях промисловості. У структурі промисловості стрімко зростає частка новітніх наукомістких галузей. В цілому в останні десятиріччя науково-технічний прогрес в основному проявляється в так званих функціональних зрушеннях усередині галузевої та виробничої структури, що склалася.

Один з відносно популярних інструментів, який учені використовують для аналізу комплексу промислових структур і тенденцій промислової динаміки, – це галузеві класифікації. Хоча основна мета різних авторів при складанні галузевих класифікацій не однакова, загальним є те, що дані класифікації допомагають їм розробляти, аналізувати, описувати або пояснювати міжгалузеві відмінності в структурі галузей промисловості.

Враховуючи все зростаючу роль науково-технологічного та інноваційного чинника в розвитку світової економіки, різними ученими була розроблена низка класифікацій галузей залежно від їхньої технологічної складової. Мета розробки даних класифікацій – формування найбільш ефективної соціально-економічної політики

держави, диференційованої для різних секторів економіки, в умовах динамічних технологічних змін.

В ході вивчення наукової літератури був проаналізований ряд класифікацій [0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0]:

1. Класифікація Павітта (K. Pavitt)
2. Класифікація ОЕСР (V. Acha, N. von Tunzellman)
3. Модель життєвого циклу Уттербека и Абернаті (Utterback, Abernathy)
4. Класифікація Бреши (Breschi та ін.)
5. Класифікація Ніосі (J. Niosi)
6. Класифікація Пенедера (M. Peneder)
7. Класифікація Марсилі (O. Marsili)
8. Класифікація Хіршмана (Hirschman)
9. Класифікація Саттона (J. Sutton)
10. Класифікація Фагерберга (J. Fagerberg та ін.)
11. Класифікація Лала (S. Lall)
12. Класифікація Парка і Кіма (Y. Park, M. Kim)
13. Класифікація Йонга і Марсилі (J. Jong, O. Marsili)
14. Класифікація Мустара (P. Mustar та ін.)

Найпростіший спосіб класифікації компаній полягає в угрупованні їх залежно від розміру, вимірюваного, наприклад, за чисельністю зайнятих. Причина, за якої ця класифікація важлива, – в еволюційній перспективі, оскільки великі й малі підприємства мають різні технологічні «ролі». Невеликі компанії звичайно є гнучкішими і тому здатними використовувати нові виникаючі технології або нові ринкові ніші швидше. Крупні компанії, з іншого боку, часто розцінюються як важкі експорторієнтовані технологічні та економічні локомотиви, які мають кращий доступ до капіталу і систематично здійснюють дослідження.

Компанії, розташовані в сільській або міській місцевості, також можуть здійснювати свою діяльність по-різному, і представники деяких економічних шкіл стверджували, що розвиток компанії залежить від місця її розміщення [0]. Теорія регіональних кластерів, наприклад, стверджує, що підприємства, які здійснюють послідовні виробництва і розташовані в межах одного регіону, показують кращі результати, ніж окремі підприємства. Деякі учені вважають, що місце саме по собі має деякі якісні особливості; наприклад міста є більш інноваційними, ніж сільські райони, внаслідок наявності культурного міксу, швидкості розповсюдження інформації і більшої частки кваліфікованого персоналу. По-третє, деякі вчені стверджують, що глобальний розподіл праці залежить від місця виробництва на технологічній траєкторії (в рамках життєвого циклу технології): нові галузі промисловості є наукомісткими і вимагають високої кваліфікації персоналу, і тому розташовуються в місцях з вільним доступом до таких ресурсів. Стандартизоване звичайне виробництво розташовується в місцях з доступом до дешевої робочої сили.

З цієї класифікації виходить, що політика повинна диференціюватися залежно від часу і місця і в основному фокусуватися на розвитку або стимулюванні інноваційних кластерів.

Один із способів включити технологію і ринки в класифікацію підприємств полягає в тому, щоб підрозділити підприємства за продукцією, яка виробляється ними. Міжнародні статистичні дані по промисловості збираються і сортуються з використанням раніше згаданих стандартів класифікації (ISIC, NACE).

При формуванні промислової політики слід мати на увазі, що кожна галузь промисловості характеризується певним технологічним устроєм, вимогами до робочої сили, технологічною і виробничою траєкторією.

Класична класифікація підприємств була розроблена Кітом Павіттом, який досліджував дані про інноваційно активні підприємства Великобританії в період з 1945 по 1979 роки. Метою класифікації є пояснення джерел і напрямку технічних змін. К. Павітт підрозділив підприємства на чотири групи [0]:

1. галузі постачальників (supplier-dominated) (наприклад, послуги і сільське господарство);
2. галузі інтенсивного розміру (scale intensive) (наприклад, харчова промисловість і виробництво автомобілів);
3. галузі спеціалізованих виробників (specialized suppliers) (наприклад, виробники комплектуючих комп'ютерної техніки);
4. галузі, засновані на науковій базі (science-based) (наприклад, фармацевтика та електроніка).

Дана класифікація говорить про те, що, хоча деякі галузі промисловості виробляють різну продукцію, у них можуть бути загальні особливості інноваційного процесу і, отже, загальні інноваційні потреби.

У той же самий час (середина 80-х ХХ сторіччя), Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) ввела власну класифікацію, що припускає підрозділ підприємств на три групи: високотехнологічні, середньотехнологічні й низькотехнологічні, залежно від наукоємності [0]. При цьому наукоємність була визначена як відношення внутрішніх витрат на НДДКР до вартості продажів або доданої вартості. Промислові сектори з наукоємністю понад 4 % були класифіковані як високотехнологічні; від 1 до 4 % – середньотехнологічні; менше за 1 % – низькотехнологічні. Після застосування даної схеми класифікації виник список високотехнологічних секторів, який став канонічним.

Ускладнюючи класифікацію з метою детальнішого охоплення реальності, в 1994 році учені розширили її до чотирьох категорій: високотехнологічні, середньовисокотехнологічні, середньонизькотехнологічні і низькотехнологічні.

Як наслідок, виникла думка, що необхідно підтримувати інноваційні, високотехнологічні галузі промисловості і разом з тим дозволяти низькотехнологічним галузям поступово відмирати. Проте цей підхід є дуже спірним.

По-перше, він повністю ігнорує роль ринків. Хоча немає ніякого очевидного зв'язку між високою наукоємністю, з одного боку, і розміром або розвитком ринків, з іншої, дане розмежування приводить до думки, що наукоємні галузі більш важливі за інші.

По-друге, все частіше вчені стверджують, що наукоємність галузі – дуже простий показник, щоб охопити складність і системність поведінки компанії в інноваційних процесах. Показник наукоємності ігнорує, що галузі можуть використовувати досить складну базу знань в інноваційному процесі – і бути достатньо інноваційними – не витрачаючи багато засобів на НДДКР.

Ще одна модель була запропонована Уттербеком і Абернаті [0]. Ця динамічна модель безпосередньо не говорить про класифікацію галузей, проте може бути використана як така. Ця модель стверджує, що кожна галузь проходить три стадії, а саме, неузгодженість, сегментарність і системність. У перший період ні продукція, ні процес виробництва не є стандартними. Підприємства на цій стадії прагнуть максимізації показників виробництва. На другій стадії, продукція, а потім і процес стандартизовані. На цій стадії підприємства прагнуть максимізації продажів. Нарешті на третій стадії, і виріб, і процес стандартні. Підприємства на цій стадії прагнуть мінімізації витрат. В даному випадку одиницею аналізу є навіть не підприємство, а виробничий процес.

Бреши, Малерба і Орсеніго (Breschi, Malerba, Orsenigo) запропонували іншу промислову класифікацію [0]. Їх пропозиція – розвиток ідеї Шумпетера про Марк I і Марк II. Проте вони спробували додати пояснюючі змінні до класифікації Шумпетера.

Таксономія складається з двох класів: Марк I і Марк II Шумпетера. Щоб віднести ринок до одного з цих класів, як показники можуть бути використані норма концентрації інноваційної діяльності, ступінь стабільності в ієрархії інноваційних фірм, технологічний вхід і вихід. Вони спробували пояснити ці структури, базуючись на своїй ідеї про технологічні режими. У своєму дослідженні вони намагаються знайти взаємозв'язок між описовими і пояснювальними чинниками. Деякі чинники розглядаються на рівні підприємств (наприклад, стабільність в ієрархії інноваційних підприємств), деякі – на рівні галузі промисловості (наприклад, концентрація інноваційної діяльності).

Щоб доповнити або розширити цю класифікацію, Ніосі спробував інтерпретувати традиційну дихотомію Шумпетера динамічним способом. Іншими словами, він диференціював початкову і подальшу еволюцію галузей промисловості; тому він виділив два інші типи галузей. Він назвав перший тип Калдор-Девід-Артур (Kaldor-David-Arthur) або галузі з віддачею, що динамічно зростає, а другий – галузі з інтенсивними змінами і виділив деякі чинники, які створюють ці види динаміки.

Марсилі (Marsili) також запропонувала іншу промислову класифікацію [0]. Вона розвинула класифікацію Павітта і збільшила число класів до п'яти. Її класифікація базується на перегляді емпіричних даних по інноваційних фірмах. Ця класифікація, подібно класифікації Павітта, двомірна. Марсилі підрозділила підприємства на п'ять груп, а саме:

1. галузі, засновані на науці (science-based);
2. галузі фундаментального процесу (fundamental process);
3. галузі комплексної системи (complex (knowledge) system);
4. галузі з розробки продукції (product engineering);
5. галузі безперервного процесу (continuous process).

Вона описала кожен клас, використовуючи технологічні бар'єри входу, здатність підприємств до доступу до нових знань, складність і кумулятивність.

Сучасна література з питань інновацій виділяє декілька аспектів в інноваційних процесах підприємств: інноваційні процеси є системними, залежать від специфіки ринку, навчання виконує важливу роль в інноваційній діяльності, а технологічні зміни є основним питанням в процесі впровадження інновацій та економічному розвитку підприємства.

Норвезькі дослідники Браадланд і Екеланд [0] запропонували класифікацію підприємств, засновану на вказаних характеристиках. Вони підрозділили галузі залежно від частки висококваліфікованого інженерного персоналу в загальному числі працівників і схильності підприємств до інноваційної співпраці. Таким чином, виникли чотири групи галузей:

- системні галузі (systemic),
- робочі галузі (craft-based),
- галузі зі складними технологічними системами (complex technological systems),
- галузі, орієнтовані на дослідження (research-oriented).

У червні 2000 р. в рамках Міжнародної конференції по інноваційній політиці і технологіям в Бразилії була запропонована наступна типологія інноваційних кластерів [0]:

Таблиця 1

Класифікація інноваційних кластерів

№	Тип інноваційного кластера	Опис
1.	«Залежний або усічений» кластер	Складається з ланок технологічно взаємопов'язаних підприємств, іноді значно розрізаних територіально, діяльність обмежена набором типових функцій (видобуток ресурсів, обробка, збагачення, відправка). Вживані технології є достатньо сучасними, але не передовими. Нові технології поступають на виробництво у вигляді готового до негайного використання продукту.
2.	Індустріальні	Група спільно працюючих компаній, які виробляють типові продукти або послуги. Використання нових технологій обмежене сферою контролю якості й управління персоналом.
3.	Інноваційно – індустріальні	Група спільно працюючих компаній, які виробляють продукти і послуги, що вимагають постійного оновлення, поліпшення якості, впровадження нових функціональних можливостей. Постійні і стійкі зв'язки з науково-дослідними центрами, освітніми установами.
4.	Про-інноваційні	Інноваційний кластер компаній, націлених на провідні світові стандарти. Звичайно націлені на швидке придбання необхідних знань і технологій з метою поліпшення поточної конкурентоспроможності.
5.	Інноваційно-орієнтовані	Кластер компаній, який визначає промислову, інвестиційну, соціальну структуру регіону. Створює динамічні групи компаній, що використовують передові знання і технології, залучує талановиті трудові ресурси зі всього світу, є споживачем і генератором венчурного капіталу, визначає напрями наукових досліджень університетів і освітніх установ.

Поява економіки знань і важливість інноваційного процесу для успішної конкуренції вимагає прийняття до уваги відмінностей між галузями промисловості з точки зору виробництва, розповсюдження і використання економічно корисного знання. Проте ринкові сили не здатні в достатній мірі управляти процесами, пов'язаними із знаннями, що вимагає формування грамотної державної політики.

Хоча ідея про урядове втручання в діяльність, пов'язану із знаннями, виправдана цим теоретичним аргументом, без урахування відповідної класифікації уряду важко сформулювати політику, направлену на підтримку знань в різних галузях промисловості.

Паралельне використання декількох класифікацій для аналітичної мети може збагатити розуміння економічних процесів. Проте варто звернути увагу на те, що нескоординоване одночасне застосування різних класифікацій різними органами державної влади може викривити очікувані результати реалізації державної політики.

РЕЗІЮМЕ

В работе проанализированы разносторонние отраслевые классификации, разработанные с учетом технологической составляющей производств. Исследовано их

возможное применение при формировании государственной промышленной политики, их позитивные аспекты и недостатки.

SUMMARY

The author made an analysis of many-sided sectoral taxonomies, developed taking into account a technological constituent of productions. The research showed their possible application in state industrial policy formation, their advantages and disadvantages.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Braadland T.E., Ekeland A. Innovation in Norwegian industries – testing a new taxonomy. – 2001
2. Castellacci F. The interactions between national systems and sectoral patterns of innovation. A cross-country analysis of Pavitt's taxonomy. – 2005
3. <http://www.oecd.org>
4. Castellacci F. Technological paradigms, regimes and trajectories. Manufacturing and service industries in a new taxonomy of sectoral patterns of innovation. – 2007
5. Malerba F. Sectoral Systems of Innovation and Production. – 2002
6. 4th International Conference on Technology Policy and Innovation. Scott Tiffin, Institute for Latin American Business Studies, Babson College, Boston USA// <http://in3.dem.ist.utl.pt/curitiba2000>
7. Guerrieri P. Trade Patterns, FDI, and Industrial Restructuring of Central and Eastern Europe. Working Paper. – 1998
8. Shahid Alam M. Hirschman's Taxonomy of Industries: Some Hypotheses and Evidence// Economic Development and Cultural Change, Vol. 32, No. 2. – 1984. – 367-372
9. Baldwin J.R., Gellatly G. Are There High-Tech Industries or Only High-Tech Firms?
10. Evidence From New Technology-Based Firms. – 1998
11. Walter I., Nutley S., Davies H. Developing a Taxonomy of Interventions Used to Increase the Impact of Research. – 2003

Надійшла до редакції 30.09.2008 року

УДК 338.45:622.333:519.711

МОДЕЛЮВАННЯ ЖИТТЄЗДАТНИХ СИСТЕМ У ВУГІЛЬНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ НА ПРИКЛАДІ ДП “СЕЛИДІВВУГІЛЛЯ”

Середа Л.О., аспірант кафедри “Міжнародної економіки” ДонНУ, провідний економіст ДП “Селидіввугілля”

Сучасні тенденції розвитку міжнародних енергетичних ринків дійсно впливають на розвиток і стабільність енергетичного, зокрема вугільного ринку України. Підвищення результативності його діяльності забезпечує зростання економічного потенціалу держави і навпаки – виникнення кризових явищ на енергетичному ринку негативно відбувається на реальному економічному секторі у цілому.

Важливою базовою галуззю економіки для України у цілому і особливо для Донецького регіону, була і залишається вугільна промисловість. Важко оцінити значення вугільної галузі для країни, бо вугілля є основним вітчизняним енергоносієм,

а Донецький регіон на цей час забезпечує в Україні половину обсягу вуглевидобутку та майже три чверті – коксівного вугілля.

Для будь-якої країни енергоносії й відповідні ринки – гарантія національної безпеки. Сьогодні внаслідок об'єктивної необхідності включення України у світове господарство актуальність вище названої теми як ніколи зростає. Крім того, актуальність обраної теми обумовлена, ще тим, що господарський механізм нашої держави неухильно рухається у напрямку створення само регульованої економіки, використання різних форм власності та ринкових важелів.

Передусім, як відомо до революції підприємства вугільної галузі України знаходились у приватній власності. Значна частка крупних вугільних підприємств, належала в основному іноземним капіталістам (англійським, бельгійським, німецьким, французьким).

Після націоналізації 1918 року 320 шахт та рудників Донбасу, у 1920 році було проголошено усі кам'яновугільні рудники національною власністю [1, с. 20].

За радянських часів вітчизняна вугільна промисловість майже не приносила прибутків державі. На сучасному етапі лише п'ята частина шахт працюють прибутково, інші ж – зазнають збитків, випускаючи неконкурентоспроможну за ціною продукцію, потребуючи постійної державної підтримки та поновлення застарілих технологій виробництва [2, с. 7].

Тоді, по суті, діяла жорстка командно-адміністративна модель системи управління галуззю. Самостійність шахт було обмежено. Достатньо зазначити, що у 90-і роки лише приблизно третина шахт [3, с.16] мали статус юридичної особи. Інші багато у чому залежали від перерозподілу коштів від реалізації продукції та дотацій за допомогою внутрігалузових розрахункових цін на вугілля. У цій ситуації шахти не були зацікавлені у поліпшенні кінцевих результатів роботи. Вугільна промисловість стала збитковою, у результаті скорочення видобутку вугілля майже вдвічі [3, с.16]. Виявилося, що інтереси галузі практично випали з державної, промислової та інвестиційної політики, хоча цінова політика стосовно вуглевидобутку не дозволяє шахтам ефективно працювати без бюджетної підтримки.

Незважаючи на те, що нині вугільна галузь формально є власністю держави, значні сегменти галузі фактично підконтрольні певним промисловим групам споживачів. Постійний брак коштів змушував шахти укладати домовленості зі структурами, здатними забезпечити ліквідність в обмін на частку контролю за діяльністю підприємства, пільгові ціни, нижчі за собівартість, чи будь-які інші переваги. Така система являла собою суміш комерційних та державних інтересів, яка призвела до основного конфлікту інтересів у сфері управління галуззю.

Така ситуація протидіє тенденції формування рівних зі світовими цін на українському ринку вугілля. Оскільки важливішим принципом ринкової економіки є конкуренція, яка заснована на підвищенні ефективності виробництва та якості видобутого вугілля. У результаті внутрішній ринок вугілля можна охарактеризувати як недостатньо конкурентний. Також на конкуренції ринку залишає свій відбиток і державна підтримка галузі. Відомо, що більшість вуглевидобувних країн різними засобами дотують свої вугільні підприємства, окрім США, Австралії, ПАР, причиною цьому є сприятливі гірничо-геологічні умови залягання пластів, для України відсутність державної підтримки неминує призведе до витрат та до зростаючої залежності промислового сектору країни від імпорту вугілля, оскільки природні умови складні, а ступінь зносу шахтного фонду високий. Це обумовлює гостру необхідність державного регулювання вугільної промисловості України.

Не слід забувати, що вугільний ринок України характеризується специфічними умовами виробництва та великою територіальною розкиданістю вуглерозвідувальних,

вуглевидобувних, вуглепереробних, вуглеремонтних та машинобудівельних підприємств. Видобуток та переробка вугілля в Україні здійснюється в основному, у Донецькому, Львовсько-Волинському вугільних та Придніпровському буровугільному басейнах.

Отже, скрутне становище в якому нині опинився паливно-енергетичний комплекс України, значною мірою обумовлене відсутністю важливого послідовного підходу до реформування ринкового середовища, а також неузгодженістю процесів реформування в енергетиці з процесами реформування економічних відносин, які відбуваються нині в Україні.

Для того щоб закріпити деякі наявні сьогодні позитивні зрушення у покращенні функціонування ринку вугілля, необхідно прискорити економічні реформи галузі. Розпочата перебудова управління галуззю не доведена до кінця. Приватизація в основному виробництві знаходиться на початковій стадії, механізм господарювання не зорієнтований на ринкові відносини. Зокрема у ході реалізації антикризових заходів у вугільній галузі держава більшу частину суцього господарських повноважень передала на рівень керівництва підприємств. У наш час державою розроблено ряд нових принципових позицій, що стосуються функціонування ринку вугілля. Мета яких: зробити кожен шахту, як і вугільну галузі у цілому, рентабельною, поставив її під контроль держави. За таких умов саме вугільний ринок повинен стати у центрі подальших економічних реформ з метою створення функціонально ефективної, стратегічно зорієнтованої економіки.

Дослідження у сфері вугільної галузі здобули широке визнання серед вітчизняних науковців та практиків.

Великий внесок у розвиток теорії і практики вугільної галузі зробили такі вчені, як Амоша О.І., Бондаренко О.Д., Братков Е.Н., Дьяконова І.А., Корінцева О.І., Козловський Є.А., Комаров М.А., Макогон Ю.В., Малишев Ю.Н., Мельник Л.Г., Рассуждай Л.Н., Сотник І.М., Стогній В.С., Тургай Н., Фіщенко С., Чиликін А.І. Яценко Ю.П. та інші.

У дослідженнях провідних авторів цього питання приділяється велика увага поглядам українських науковців на теоретичні і практичні питання взаємодії та взаємозв'язку промислових підприємств в умовах подальшої лібералізації функціонування вугільної галузі, оцінюється стан однієї з ведучих галузей за тривалий час, обґрунтовується можливість і необхідність реорганізації структури управління вугільними підприємствами, аргументуються пропозиції з її удосконалення.

Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених дослідженню вугільного ринку України, залишаються питання, на які поки що не знайдено повну та аргументовану відповідь.

Однією із найважливіших, до нині невирішених проблем, з якими стикаються вугільні підприємства нашої країни є недостатня ефективність використання енергетичних ресурсів; однією з глобальних проблем залишається незабезпеченість економіки держави різними видами ресурсів у достатньому обсязі; неконкурентоспроможність внутрішніх ринків енергоресурсів України; необхідність вирішення питання про економічну доцільність подальшої роботи більшості збиткових вуглевидобувних підприємств підштовхує до висновку, що з точки зору раціональної економіки доцільніше виділяти державні дотації та продовжувати роботу навіть збиткових шахт, ніж їх достроково закрити і потім імпортувати енергоресурси.

Мета наукової статті. Забезпечення вугільних підприємств нашої держави ефективними розробками та моделями успішного функціонування шахт є основною метою цієї статті.

Визначення властивості самоорганізації, як процесу структурного регулювання багатьма актуальними цілями, дає опору для формулювання визначаючих правил побудовання складної економічної системи, яка володіє властивостями самоорганізації.

У цій статті значне місце приділено застосуванню функціональної схеми кібернетичної моделі життєздатної системи Стаффорда Біра до ДП “Селидіввугілля”. Цю схему моделі життєздатної системи слід розглядати, скоріше як метафору, застосовану на евристичних прийомах. Така увага до концепції життєздатних систем пояснюється тим, що російською та українською мовами практично відсутня будь-яка література, стосовно цього підходу.

При побудові життєздатної моделі управління підприємством (VSM), немаловажну роль відіграє розуміння того, як засновник даної системи Стаффорд Бір представив її у своїх працях [4].

Спочатку Бір вирішив розглянути людський організм як три головні взаємодіючі частини: мускули та органи, нервові системи та найважливіші умови (див. рис. 1.).

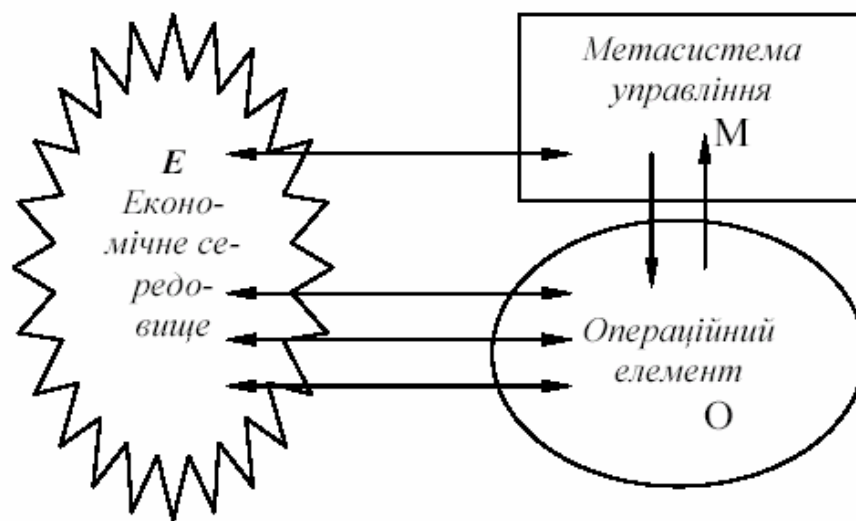


Рис. 1. Загальний вигляд життєздатної системи

Ці частини узагальнені у моделі життєздатних систем наступним чином: спочатку йдуть операційні елементи – мускули та органи – модулі, які роблять всю основну роботу, первинні дії; потім – метасистема, представлена мозковою та нервовою системами. Це ті частини, які гарантують, що різні операційні модулі будуть працювати разом гармонічно та злагоджено. Призначення метасистеми полягає у забезпеченні цілісності нашої моделі. Третій елемент – це середовище. Воно включає всі ті частини зовнішнього середовища, які повинні аналізуватися управляючим центром системи.

Враховуючи особливості вугільної промисловості запропонуємо застосування даної системи відносно ДП “Селидіввугілля”. Підтримання рівноваги у модельованій системі – основна задача життєздатної системи.

Модель життєздатної системи складалася з трьох елементів: операційних елементів, метасистем та середовища. При подальшому аналізі операційні елементи та метасистеми розділимо на 5 взаємодіючих систем (див. рис. 2.). Насамперед вони були отримані Біром теоретично при аналізі роботи мускулів унаслідок впливу на них імпульсних сигналів з головного мозку та периферичної нервової системи. А ми розглянемо як діятиме дана модель в умовах реального економічного об’єкта, а саме в умовах ДП “Селидіввугілля”.

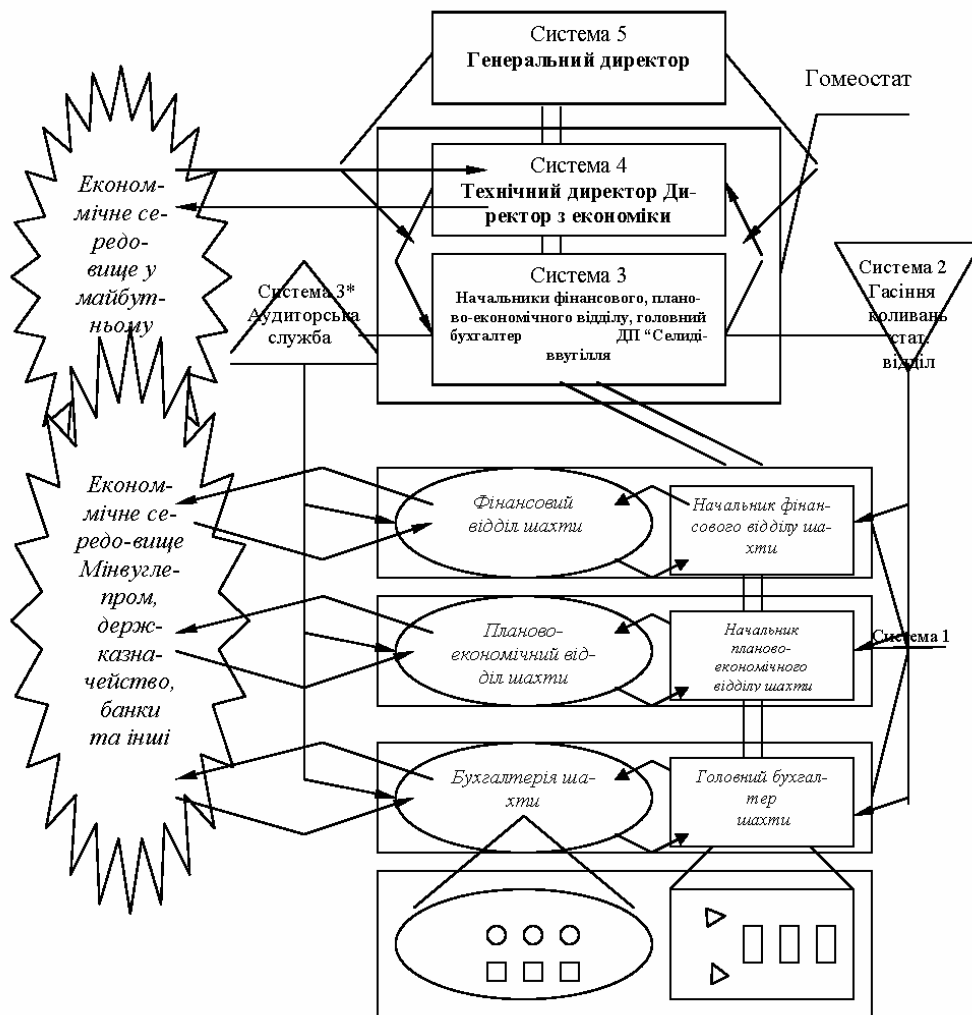


Рис. 2. Модель життєздатних систем (VSM) відносно ДП "Селидіввугілля"

Особливостями цього підходу є виділення у рамках системи, що розглядається, зовнішнього доповнення – частини середовища, з яким дана система знаходиться у безпосередній взаємодії, та рекурсія, яка відтворює функціональну структуру та зв'язки на усіх рівнях розглядання.

Стрілками показано, як метасистема (до неї входять: система 5 – система прийняття рішень, система 4 – моніторинг та прогнозування і система 3 – координація та розподіл ресурсів, система 3* - аудит та система 2 – гасіння коливань) взаємодіє зі своїми елементами та зовнішнім середовищем (банками, держказначейством та ін.). Сутність взаємодії полягає у тому, що метасистема повинна врівноважувати дані, що надходять до системи 4, та управляючу інформацію від керівництва ДП (система 5), об'єднувати її з адаптаційними впливами та відправляти системі 3, звідки інформація спрямовується у систему 2.

Підприємство складається з підмодулів. Це операційні модулі або відносини між робітниками, відділами, відокремленими підрозділами, у тому числі шахтами та іншими частинами підприємства (відокремленими підрозділами).

У результаті отримано модель життєздатної системи, яка складається з трьох елементів: операційних, метасистеми та економічного середовища. При подальшому

аналізі операційні елементи та метасистеми розділено на 5 взаємодіючих систем нижчого рівня.

Система 1 призначена керувати підрозділами, у тому числі шахтами, у відповідь на планові директиви та вказівки, що надходять від Мінвуглепрому та його структур, реагувати на сигнали зовнішнього середовища та бути готовим задовольнити потреби своїх підрозділів.

Система 2 – це спеціальний орган, який координує роботу всіх підрозділів та володіє необхідною для цього владою і точною інформацією, підводить проміжні підсумки функціонування усіх систем.

На місці системи 3 знаходяться начальники планово-економічного та фінансового відділів, головний бухгалтер ДП “Селидіввугілля”. Ця система уявляє собою вищий рівень автономного управління шахтами та нижчий рівень управління відповідними відділами на підприємстві.

Система 4 – головний механізм, який з’єднує вольове та автономне управління та виконує безліч обов’язків за певними напрямками. Так, технічний директор виконує проведення єдиної технічної політики у галузі проведення гірничих виробок та видобутку вугілля, які забезпечують високі техніко-економічні показники виробництва. А директор з економіки управляє визначенням перспектив економічного росту підприємства та виконанням встановлених завдань за економічними показниками виконання фінансових зобов’язань перед державним бюджетом, використанням коштів за цільовим призначенням, дотриманням платіжної дисципліни перед внутрішніми та зовнішніми партнерами за матеріали, послуги, виконані роботи.

Система 5 – це найважливіший механізм для розробки та прийняття рішень, вона уявляє собою останній поглинач тієї різноманітності, яка з’ясувалось “не по зубам” фільтрам усіх нижчих підсистем.

Усі ці системи, що входять до складу життєздатної системи, протистоять нестабільностям системи, та займаються прогнозуванням, побудуванням стратегії підприємства і таке інше.

Найважливішою є система 5 – система прийняття рішень у моделі життєздатної системи ДП “Селидіввугілля”, яка здійснює контроль над взаємодією системи 4 – моніторинг та прогнозування і системи 3 – координація та розподіл ресурсів. У випадку, коли рівновага дотримується, та процеси у системі протікають у руслі встановлених принципів, система 5 являється лише спостерігачем.

Таким чином, при роботі з реальною моделлю перед дослідником, по-перше, постала глобальна задача визначення межі системи, яка розглядається. Виходячи з принципу рекурсії Ст. Біра, можна сказати, що це легка задача. У моделях, які не володіють властивістю рекурсії, можна практично зі стовідсотковою впевненістю виділити контури моделі.

По-друге, при практичному побудуванні моделі враховано універсальну властивість життєздатності. Усі життєздатні системи та їх модифікації мають одну й ту ж структуру. На цьому кроці визначено структуру системи та проведено доскональний аналіз. Після цього ідентифіковано усі елементи системи та діагностовано їх працездатність.

Практичні переваги такого підходу очевидні: достатньо виявити якісь невідповідності у роботі ДП “Селидіввугілля” або відокремлених підрозділів, провести контроль зв’язків для збереження структури життєздатної моделі.

Слід зазначити, для того щоб система залишалася життєздатною, вона повинна мати здатність не лише відповідати на звичні події, але й потенціал для реагування на несподівані, як правило, незнайомі події.

Так, застосування кібернетичної моделі життєздатної системи дозволяє оптимізувати управління фінансовими ресурсами, які надходять від Держказначейства, банків та іншими потоками, чітко контролювати, регулювати та вдосконалювати діяльність ДП «Селидіввугілля». Удосконалення такої моделі можливе, шляхом створення на підприємстві спеціального органу, який би контролював та координував дії відокремлених підрозділів та вищого керівництва.

Таким чином, проведене дослідження, що викладене у статті є певною відповіддю на поставлені питання. Слід зауважити, що функціонування ринку вугілля України пов'язано з різноманітними виробничими процесами. Дане дослідження присвячено економічним аспектам цього явища. Переважну увагу приділено використанню кібернетичної моделі життєздатної системи Ст. Біра. У проведеному дослідженні така модель побудована з урахуванням особливостей вугільної промисловості. У той же час не залишено поза увагою і якісні аспекти функціонування ринку.

Проведене дослідження дозволяє прийти до таких висновків і пропозицій:

В Україні, а особливо у Донецькому регіоні, вугільна промисловість одна з базових, життєво важливих галузей.

У сучасних умовах суттєво підвищується значимість ефективності функціонування вугільного ринку.

Головною ціллю перебудови, на думку спеціалістів, вчених, є підвищення конкурентоздатності шахти та галузі у цілому. На загострення конкуренції навколо світових енергетичних ресурсів, їхнього видобутку, а також транспортування, Україна й надалі являтиме значний інтерес для провідних світових держав і корпорацій. Тому, з метою забезпечення українських національних інтересів, вважаємо, що не варто приватизувати об'єкти енергетичної системи, необхідно утримувати державний контроль за інфраструктурою транспортування енергоресурсів.

Відбулися якісні зрушення у регуляторній діяльності державної політики у сфері вугільної промисловості. Зокрема, у ході реалізації антикризових заходів у вугільній галузі, держава більшу частину суто господарських повноважень передала на рівень керівництва підприємств.

У наш час уряд розробив ряд нових принципових позицій, що стосуються розвитку вугільної промисловості, мета яких: зробити кожну шахту як і вугільну галузь у цілому, рентабельною, поставив її під контроль держави.

Для ефективного функціонування ринку вугілля України та у розрізі, окремого вугільного підприємства, виникла необхідність використання кібернетичної моделі життєздатних систем Ст. Біра. Така модель побудована з урахуванням особливостей вугільної промисловості.

У результаті отримано модель життєздатної системи, яка складається з трьох елементів: операційних елементів, метасистеми та економічного середовища. При подальшому аналізі операційні елементи та метасистеми розділено на 5 взаємодіючих систем нижчого рівня.

Практичні переваги такого підходу очевидні: достатньо виявити якісь не відповідності у роботі будь-якої з систем, провести контроль зв'язків для збереження структури життєздатної моделі. Слід зазначити, для того щоб система залишалася життєздатною, вона повинна мати здатність не лише відповідати на звичні події, але й потенціал для реагування на несподівані, як правило, незнайомі події.

Таким чином, впровадження рекомендацій, запропонованих у роботі, дозволить забезпечити гнучкість та оперативність управління ДП «Селидіввугілля» та у кінцевому рахунку прийняття ефективних рішень.

РЕЗЮМЕ

В этой статье показано разнообразие взглядов, рекомендаций на будущее, заданий по согласованию и синхронизации национальных интересов Украины с интересами поставщиков и потребителей угля. Проведено анализ функционирования рынка угля в Украине и построена кибернетическая модель жизнеспособной системы отдельного угледобывающего предприятия, что позволит обеспечить эффективное управление угольным рынком с целью повышения устойчивости, достижения экономической стабильности и эффективности управления производственно-экономической деятельностью.

SUMMARY

In this clause a variety of sights, recommendations on the future, tasks as agreed and synchronization of national interests of Ukraine with interests of the suppliers and consumers coal. The analysis of functioning of the market coal in Ukraine and constructed the cybernetic model of viable systems model separate obtaining of the enterprise, that will allow to supply effective management of the coal market with the purpose of increase of stability, achievement of economic stability and management efficiency with productive and economic activity.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Сургай Н., Фищенко С. Выдающиеся горные инженеры и специалисты угольной промышленности Украины. – К.: Университетское издательство «Пульсары», 2003. - 263с.
2. Стратегія енергозабезпечення України – альтернативні джерела енергії: Матеріали засідання круглого столу / За ред. Ю.В. Макогона. – Донецьк.: ДонФНІСД, 2006. – 40с.
3. Амоша А.И., Братков Е.Н., Рассуждай Л.Н. Адаптация организационных структур управления угольной промышленностью Украины к рыночным условиям хозяйствования // Уголь Украины. – 2005. - № 1. – С. 16-20
4. Бир Ст. Кибернетика и управление производством. – М.: Наука, 1965. – 389с.
5. Основные объективные законы, закономерности и принципы рыночной экономики / В.Г. Гусаков. – Минск: Бел. наука, 2006. – 87с.
6. Мельник Л.Г., Карінцева О.І., Сотник І.М. Економіка енергетики: Навчальний посібник. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2006. – 238с.

Надійшла до редакції 30.09.2008 року

УДК 338. 46.

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО МОНІТОРИНГУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ МІСТА

Тарасенко Д.Л.

Втілення в життя стратегічних напрямків інноваційного розвитку міста вимагає комплексного підходу і погодженості заходів і механізмів щодо забезпечення реформування галузей економіки і соціальної сфери, розширення соціальної бази

ринкових перетворень, забезпечення їх підтримки широкими масами населення і розробки конкретних заходів на всіх рівнях (державному, регіональному, місцевому) щодо їх виконання. А для цього необхідно передбачати розробку інформаційного моніторингу інноваційних процесів розвитку міста.

Метою статті є впровадження інформаційного моніторингу соціально-економічних і науково-технічних та інноваційних процесів розвитку промисловості міста.

Головними задачами моніторингу, виконання заходів інноваційної стратегії, повинні стати збір, узагальнення і періодичний аналіз показників діяльності господарського комплексу і стану соціальної сфери міста.

Необхідно створити постійно діючу систему інформування, координації, аналізу й оцінки, контролю реалізації виконавцями інноваційної стратегії розвитку міста.

Контроль за реалізацією заходів стратегії може бути покладений на відповідний координуючий орган при міськвиконкомі й обласній державній адміністрації. Таким органом може стати єдиний інформаційно-координуючий центр – Управління реалізацією стратегії соціально-економічного розвитку. (рис. 1).

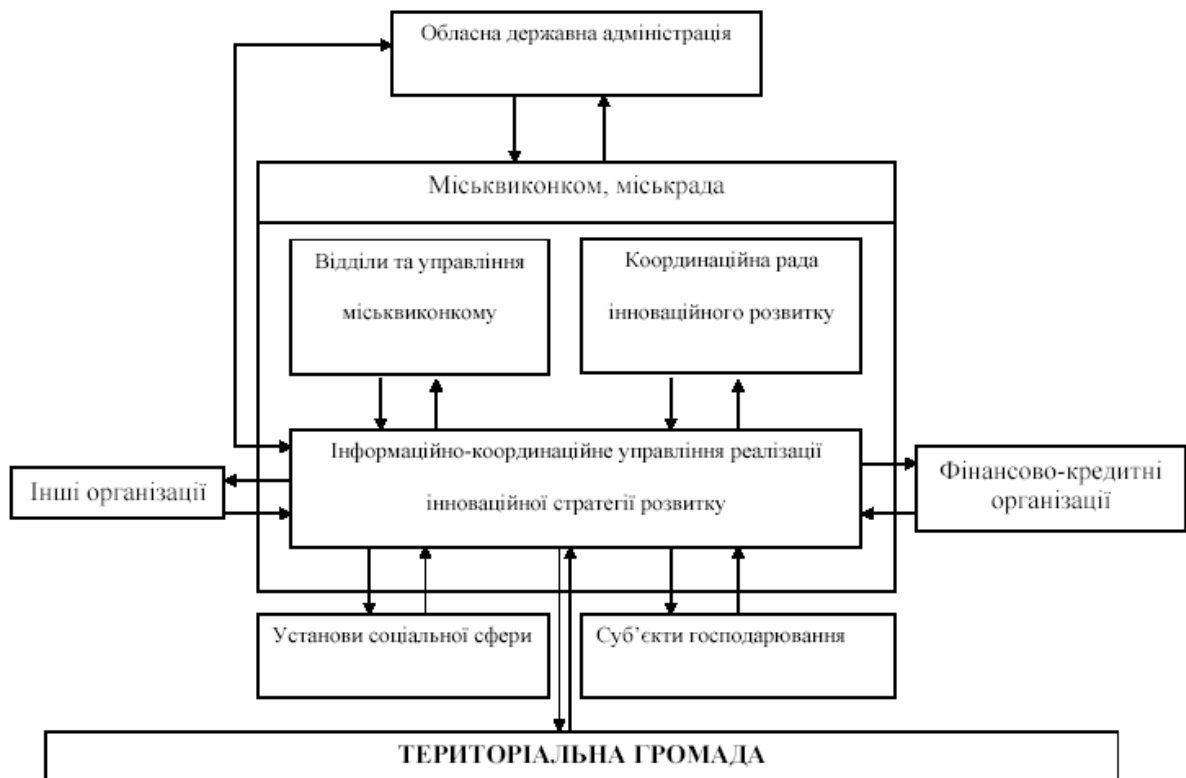


Рис. 1. Схема зв'язків інформаційно-координаційного управління реалізацією інноваційної стратегії розвитку міста

Для реалізації стратегії розвитку міста необхідно одержувати і доводити інформацію про виконання окремих заходів щодо реалізації до учасників. До складу Управління пропонується ввести такі інформаційні підрозділи: інформаційно-аналітичний підрозділ і відділ моніторингу. Інформаційні відділи Управління будуть надавати потрібні дані про діяльність органів виконання стратегії розвитку міста, проводити теле- і радіотрансляції, друкувати статті в ЗМІ, вносити на розгляд Координаційної ради пропозиції щодо реалізації стратегічних задач, систематизувати

(зібрати, аналізувати, обробити), а також доводити результати обробки наданої інформації до виконавців стратегічних напрямків.

Практично реалізувати заходи щодо інформаційного забезпечення реалізації стратегії можна, використав інформаційні комунікації і застосувавши корпоративні інформаційні системи, а також ресурси Інтернет і Інтранет. Такий підхід забезпечить прямий і зворотний зв'язок між координаційним центром, тобто Управлінням стратегією, і виконавцями стратегії, і скорегує потоки інформації, виключаючи їхні повтори і неоднорідність.

В останні роки в Україні досить стрімко почали впроваджувати корпоративні інформаційні системи (КІС), що базуються на клієнт-серверній архітектурі. Ці системи витісняють традиційні автоматизовані системи управління (АСУ), тому що вони є більш ефективними і відповідають вимогам сучасного менеджменту.

Корпоративна інформаційна система – це інформаційна система, що підтримує автоматизацію функцій управління (у корпорації) і доставляє інформацію для прийняття управлінських рішень. У ній реалізована управлінська ідеологія, що поєднує бізнес-стратегії і прогресивні інформаційні технології.

Тепер на ринку програмних продуктів України пропонується більше десятка закордонних і кілька вітчизняних зразків найбільш відомих в Україні корпоративних систем, що уведені на багатьох вітчизняних об'єктах господарювання. До них відносяться SAP R/3, Scala 5, Oracal Application, Baan-IV, ГАЛАКТИКА [1].

Повноцінна КІС забезпечує інформаційну прозорість, формує єдиний інформаційний простір, що поєднує інформаційні потоки, які йдуть від координаційного центра і до нього, з даними виконавців і готує необхідні повідомлення для всіх рівнів управління реалізацією стратегії.

Пропонується розробити систему інформаційного моніторингу інноваційної стратегії. Головними задачами моніторингу виконання заходів інноваційної стратегії повинні стати збір, узагальнення і періодичний аналіз показників діяльності господарського комплексу і стану розвитку соціальної сфери міста.

Для моніторингу може бути розроблена система критеріїв і процедури оцінки інноваційного потенціалу підприємств, а також комплекс заходів підтримки інноваційних проектів таких підприємств.

Необхідно організувати проведення маркетингових досліджень із залученням до експертизи наукових організацій або рішення проблем науково-технологічного супроводу інвестиційних проектів підприємств.

Безпосередньо моніторинг буде здійснювати відповідний координуючий орган при міськвиконкомі й обласній державній адміністрації – Інформаційно-координаційне управління реалізацією інноваційної стратегії розвитку, а саме відділ моніторингу. Даний відділ може поєднувати функції прес-служби, прес-центру, управління суспільних зв'язків, прес-бюро, завдяки чому територіальна громада постійно буде проінформована щодо результатів стратегії. Крім того даний відділ за допомогою анкетування, проведення відкритих дверей, гарячої лінії й інших засобів буде одержувати зауваження, побажання, запитання від громадян міста, забезпечуючи цим зворотний зв'язок з територіальною громадою міста.

Основою моніторингу і контролю за реалізацією стратегії повинні стати щорічні програми соціально-економічного розвитку міста, а також щорічні, середньо- і довгострокові програми і плани розвитку науково-технічної й інноваційної діяльності на території міста. Також необхідно:

- широке й обов'язкове висвітлення в засобах масової інформації змісту інноваційної стратегії розвитку, ходу його виконання, зокрема шляхом розширення й удосконалення представлення у мережі Інтернет об'єктивної інформації щодо змін у

соціально-політичній, економічній, освітній, правовій, науково-технічній ситуації в місті;

- створення ефективної системи взаємної інформації між органами державної влади і місцевого самоврядування як по горизонталі, так і по вертикалі щодо ходу реалізації стратегії розвитку, шляхів вирішення проблемних питань;

- пропагування загальноміського, регіонального і державного значення стратегії розвитку.

Тому головна задача менеджменту міста щодо реалізації інноваційної стратегії з розвитку полягає у тому, щоб місто вивести у лідери науково-технічних змін, для підвищення життєвого рівня населення. Для цього підприємствам та організаціям потрібно мати стратегічні інноваційні плани, що дозволить їм освоїти інновації, та високі технології. Розглянемо це на прикладі міста Макіївки. Для цього необхідно активніше проводити роботу зі створення Донецько-Макіївської агломерації. Макіївка має значно більше ніж Донецьк територій, які придатні для розвитку виробничої сфери, будівництва торговельних комплексів та інших об'єктів.

Також необхідно розвивати співробітництво підприємств обох міст. Прикладом такого співробітництва є шахтоуправління “Донбас” у Донецьку, яке взяло у довгострокову оренду шахту ім. Поченкова, ЗАТ “Донецьксталь” став інвестором ЗАТ “Макіївкокс”, ДП “Макіїввугілля” співпрацює з фінансово-промисловою групою Індустріальний союз Донбасу та тощо.

Створення повного циклу “освіта – наука – технологія – виробництво” в рамках проекту Технополісу (м. Макіївка) виводить на більш високий рівень інноваційно-інвестиційний потенціал, як міста так і Донбасу в цілому [2]. У вказаному циклі ДонНАБА виступає лідером у сфері освіти не тільки в місті, а і у Донбасі та на Україні. Вона має необхідний педагогічний та науково-технічний персонал для підготовки нових кадрів для підвищення кваліфікації керівників і спеціалістів підприємств з метою їх переходу у статус “лідера прогресу”.

У сфері науки МакНДП виступає в Макіївці лідером науково-технічного прогресу у вугільній промисловості.

У виробничій сфері лідерами прогресу можуть стати “Макіївський завод шахтної автоматики”, ВАТ “Граніт” та інші.

Таким чином, економічні реформи переносяться в реальний сектор регіональної і місцевої економіки, на розвиток науки, техніки і знань економіки інноваційного типу.

Таким чином, комплексний підхід щодо реалізації інноваційної стратегії розвитку міста передбачає впровадження інформаційного моніторингу інноваційних процесів його розвитку, що включає:

- систему інформування;

- аналізу оцінки;

- контролю за реалізацією інноваційної стратегії і розвитку міста.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются вопросы внедрения информационного мониторинга научно-технических и инновационных процессов развития промышленного города, на примере м. Макеевки. Предлагается разработать постоянно действующую систему информирования, анализа и оценки, контроля реализации инновационной стратегии развития города.

SUMMARY

The questions of introduction of the informative monitoring of scientific and technical and innovative processes of development of industrial city are examined in the article, on the example of the city of Makiyivka. It is suggested to develop the constantly operating system

of informing, analysis and estimation, control of realization of innovative strategy of development of city.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Асонов Г.Ф., Желвак Т.А. Информационное обеспечение инновационных процессов в новых условиях хозяйствования. Обзор инф. К.: Укр НИИНТИ, 2000. - 187с.
2. Закон України "Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків" від 16 липня 1999 р.—№ 991.

Надійшла до редакції 30.09.2008 року

УДК 001.895

ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Федотов А.А., ассистент кафедры «Экономическая теория»

Термин «инновация» имеет достаточно широкое значение, и в широком смысле под инновацией подразумевают появление чего-либо нового радикально отличающегося от предшествующих аналогов имеющего значительный экономический, социальный и политический эффект.

В экономической теории инновации понимаются как внедрение новых технологий, продуктов, форм индустриальной организации (согласно трактовке Й.Шумпетера). Однако до определенного периода развития инновации не имели полного, категориального оформления.

Таким образом, проблема нашего исследования заключается в анализе развития теоретических взглядов на сущность экономической категории «инновации» с позиции представителей различных школ экономической мысли.

Исследование исторического развития теории инноваций уделяли зарубежные ученые такие как: Й.А.Шумпетер, Э.Жамс, М.Блауг, Ш.Жид, Ш. Рист, Б.Селигмен и т.д., российские и отечественные экономисты: Р.Нуреев, А.Аникин, С.Демченко, Ю.Бажал, А.Чухно.

В настоящее время существует несколько концептуальных подходов к изучению исторических тенденций инновационного развития экономики. Однако общепринятая экономическая теория инноваций и ее различных форм внедрения и диффузии все еще не сложилась.

В эволюции экономической теории инноваций выделяются следующие этапы:

- экономические учения об инновациях дорыночной экономики;
- экономические учения и экономическая теория инноваций нерегулируемых рыночных отношений;
- экономические учения инноваций периода коммуникативной, социально ориентированной экономики.

В период дорыночной экономики упоминания об инновационном развитии встречаются в философских трактатах и сводах правил хозяйствования, здесь инновации в основном рассматриваются как организационные, то есть как внедрение новых подходов в организации и управлении труда рабов при постройке

ирригационных сооружений и производственной деятельности в рабовладельческих хозяйствах.

Формирование определяющих признаков классов предопределило возникновение классических функций планирования, организации, координации, мотивации, учета и контроля. С появлением письменности знания об управлении хозяйством начали фиксироваться в письменных источниках, которые в древнем мире носили государственно-нормативный регламентирующий характер и выступали в основном как наставления и поучения.

Упоминания об организационных инновациях встречаются в следующих трудах: «Почтения Гераклеопольского царя своему сыну Мерикара», «Почтения Ахтоя, сына Дуауфа, своему сыну Пиопи», «Речения Ипусера». В них отражена суровая дисциплина всего восточного общества-регламентация общественной жизни, нормирование труда, процедуры подбора и расстановки работников, нормы оплаты труда, формы и нормы наказания и вознаграждения.

Также для управления крупными хозяйственными объектами были введены Табели о рангах для регламентации служебных обязанностей чиновников. Перечисление высших управленческих должностей содержится в «Надписи Уны», «Артхашастре», «Гуаньцзы», «Законы Ману», «Фуго» и т.д.

Источниками античной экономической мысли являются произведения Ксенофонта «Домострой» и «О Доходах», Платона «Политика», Аристотеля «Никомахова этика».

Древнегреческий философ Ксенофонт в философском произведении «Домострой» впервые выдвинул положение о материальном и нематериальном стимулировании труда рабов и свободных граждан, а также высказал мысль об общественном разделении труда, которое по его словам приведет к дальнейшему экономическому развитию. Ксенофонт писал: «Ведь в небольших городах один и тот же мастер делает ложе, дверь, плуг, стол, а нередко тот же человек сооружает и дом, причем он рад, если хоть так найдет достаточно заказчиков чтобы прокормиться. Конечно, такому человеку, занимающемуся многими ремеслами, невозможно изготовлять все одинаково хорошо Каждому мастеру довольно для своего пропитания и одного ремесла....разумеется, кто проводит время за столь ограниченной работой, тот в состоянии выполнить ее наилучшим образом»[1, с.154].

Платон и Аристотель в своих трудах также затрагивали положения о мотивации и стимулировании труда рабов и связывали развитие государств-полисов с общественным разделением труда. Схожие взгляды были и у римских философов Катона, Колумеллы, Варрона.

Эпоха учений об инновациях дорыночной экономики заканчивается эпохой меркантилизма, когда экономическая наука получила свое название и обозначила предмет исследования. Здесь уже происходят теоретические обоснования и практические попытки внедрения нововведений в хозяйственную жизнь общества. Это прежде всего проявляется в экономической политике протекционизма, а также в организации монопольных компаний, таких как Ост-Индская и Африканская, теоретическое обоснование организации которых описывается председателем Ост-Индской компании и видным экономистом Т.Маном, а также новым подходом в организации финансовой системы Дж.Ло.

Период экономических учений и экономической теории инноваций нерегулируемых рыночных отношений берет свое начало с появлением классической школы политической экономии, где уже источник анализа инноваций переходит от организационного к технологическому виду, что обусловлено исследованиями сферы производства.

Достижениям в сфере новой техники и технологии уделяли внимания множество выдающихся ученых, такие представители классической школы политэкономии как А.Смит, Д.Рикардо, Ж.Б.Сэй, Э.Бем-Баверк, К.Маркс.

Великий шотландский экономист А.Смит в первом разделе «Исследованиях природы и причины богатства народов» пишет: что «Такое значительное увеличение количества работы, которое может выполнить в результате разделения труда одно и то же число рабочих, зависит от трех различных условий: во-первых, от увеличения ловкости каждого отдельного рабочего; во-вторых, от сбережения времени, которое обыкновенно теряется на переход от одного вида труда к другому; и, наконец, от изобретения большого количества машин, облегчающих и сокращающих труд и позволяющих одному человеку выполнять работу нескольких» [2, с.15].

По этому поводу у А.Смита было введено понятие «improvement», которое на тот момент было схоже с современным инновация.

Наиболее полное представление у представителей классической школы политической экономии о технологических инновациях было представлено в теории циклических кризисов великого немецкого экономиста К.Маркса.

К.Маркс утверждал, что в капиталистическом обществе по мере накопления капитала и в ходе технического прогресса возникает тенденции к замене труда на машинное производство, тем самым следует тенденция к понижению общей нормы прибыли при капитализме. Материальной основой циклического движения экономики является срок жизни основного капитала, вложенного в средства производства. На экономические процессы согласно К.Маркса влияют технические открытия, тем самым, средства труда постоянно совершенствуются, что и образует среднесрочный цикл, то есть новую степень научно-технического прогресса и развития производительных сил. Инновации К.Маркс выделял как экзогенную переменную в экономическом анализе, он считал, что изобретения являются результатом научной работы изобретателей, которые занимаются ею, преследуя собственные интересы.

Следующая теория была сформулирована русским экономистом М.Кондратьевым, который проанализировал в 20-е года XX ст. несколько долгосрочных рядов, построенных по экономическим показателям Франции, Англии, США и Германии, тем самым он исходил из того, что нововведения, войны и революции, открытия новых рынков, увеличение запасов золота формируют длинный цикл экономической конъюнктуры с продолжительностью 50-55 лет.

Он указал на связь длинных волн с техническим развитием производства, научно-техническими открытиями, изобретениями и их внедрением.

Период экономических учений инноваций коммуникативной, социально ориентированной экономики начинается с исследований представителей ортодоксальной экономической науки.

Суть ортодоксальных теорий¹ инновационного развития состоит в том, что инновации выступают как "главный импульс" развития, исходящий от новых потребительских товаров, новых методов производства и транспортировки, новых рынков, новых организационных форм в промышленности. При этом представители ортодоксальной экономической науки не стремились выдвинуть комплексной инновационной теории, а рассматривают инновацию как главный фактор, влияющий на цикличность экономического развития. Поэтому у представителей ортодоксальной экономической теории, теоретическое обоснование инноваций является «вписанным» в теории экономического развития.

¹ Под ортодоксальной экономической теорией понимается современное направление экономической мысли включающая неоклассическую, неокейнсианскую школу и представителей школы неоклассического синтеза.

Первооткрывателем экономической категории «инновация» и родоначальником субъективного подхода к изучению инноваций является Й.А.Шумпетер.

Формирование теоретической сущности инноваций Й.А.Шумпетера происходило под влиянием концепции длинных волн в экономике М.Кондратьева, и иных теорий в которых приводились объяснения циклические явления в капиталистической системе экономики. Согласно Й.А. Шумпетера динамика капиталистической системы определяется синтезом трех волн: коротких «цикл Китчина» 40 месяцев, 7-11 лет «цикл Жугара» и 40-60 лет «цикл Кондратьева». Основой причиной образования длинных волн Й.Шумпетер считал концентрацию важных нововведений в отдельных областях, вследствие чего от каждого базового нововведения получают вторичные нововведения, которые усовершенствуют уже существующие продукты-товары, формируя вторую волну. Научные труды Й.А.Шумпетера дали толчок развитию инновационных концепций С.Кузнеца, А.Кляйнкнехта, Дж. Ван Дайна.

Классические теории циклического развития и ортодоксальные теории инновационного развития нами предлагается отображать как теории инновационного предложения, так как весь процесс влияния инновации на экономические процессы видится с позиции появления инновации на рынке

Теория диффузии нововведений, как направление исследования закономерностей распространения инновации на всех стадиях ее жизненного цикла, является исторически первой в формировании системно-институционального подхода инновационной экономики и тесно связана с исследованием пространственно-структурной эволюции технологических систем на разных уровнях экономики, а также подходит к рассмотрению инновации со стороны формирующегося на нее спроса, который зависит от восприятия потребителем инновации и той полезности которая она представляет. Такие инновационные теории нами предлагается обозначать как теории инновационного спроса.

Впервые понятие технологической системы, как системы взаимосвязанных семейств технических и социальных нововведений, ввели американские ученые К.Фримен, Д.Кларк и Л.Соете. Им удалось доказать, что темпы экономического роста зависят от формирования, развития и старения технологических систем.

Изучив жизненный цикл новой отрасли, возникшей на внедрении продуктовых инноваций и состоящий из четырех фаз Ван Дайна (зарождение, рост, зрелость и упадок), они развили теорию Я.Ван Дайна, которая предполагала, что в процессе жизненного цикла отрасли происходит постепенное вытеснение продуктовых инноваций технологическими, которые порождают циклы новых отраслей.

Таким образом, происходит диффузия, или процесс распространения нововведений, который рассматривается ими как механизм развития технологической системы. Масштабы диффузии или темпы такого распространения имманентно связываются авторами с рыночным механизмом. Они исследуют зависимость масштабов распространения новшеств от времени, степени новизны, особенности отрасли и множества социальных факторов.

В своих исследованиях авторы теории технологических систем отмечают, что диффузия нововведений требует соответствующих условий и стимулирования. По мнению К.Фримена и его коллег, толчком к развитию экономики служит появление базисных нововведений в отдельных отраслях производства.

Старение технологических систем в одних странах и появление новых - в других приводит к неравномерности межстранового развития. Экономический рост рассматривается как следствие появления новых отраслей.

Представители теорий технократичного общества определяют исторический прогресс как обусловленный имманентными законами развития техники, которая будто

бы всесторонне детерминирует жизнь общества независимо от его социально-политического устройства, способов производства и распределения материальных и духовных благ.

К теориям технократического общества относятся экономисты, работающие в русле институционального направления экономической мысли. К ним относят теорию постэкономического общества Д.Белла, теорию технологического детерминизма и конвергенции Дж.-К.Гэлбрейта, теорию экономической интеграции Г.Мюрдаля и т.д.

Современные теории инновационного развития представляют собой теории управления знаниями как основой инновационного развития экономики.

В отличие от предыдущих теорий инновационного развития, объектом современных теорий экономического развития стали особые возможности предпринимателей организовать структуру фирмы, таким образом, чтобы обеспечить оперативность реакции на новые запросы рынка, в процессе разработки новой конкурентоспособной продукции.

К современным теориям инновационного развития относят теорию интеллектуальной технологии Ф.-А. Хайека, теорию инновационной экономики и предпринимательского общества П.Друкера, теорию ТАМО Ф.Янсена, экологическую экономику и теорию «подрывных» инноваций К.Кристенсена.

Таким образом, инновация - довольно сложный процесс в связи с чем, существует множество определений термина «инновация».

В общем, виде генезис теорий инновационного развития представлен на рисунке 1.

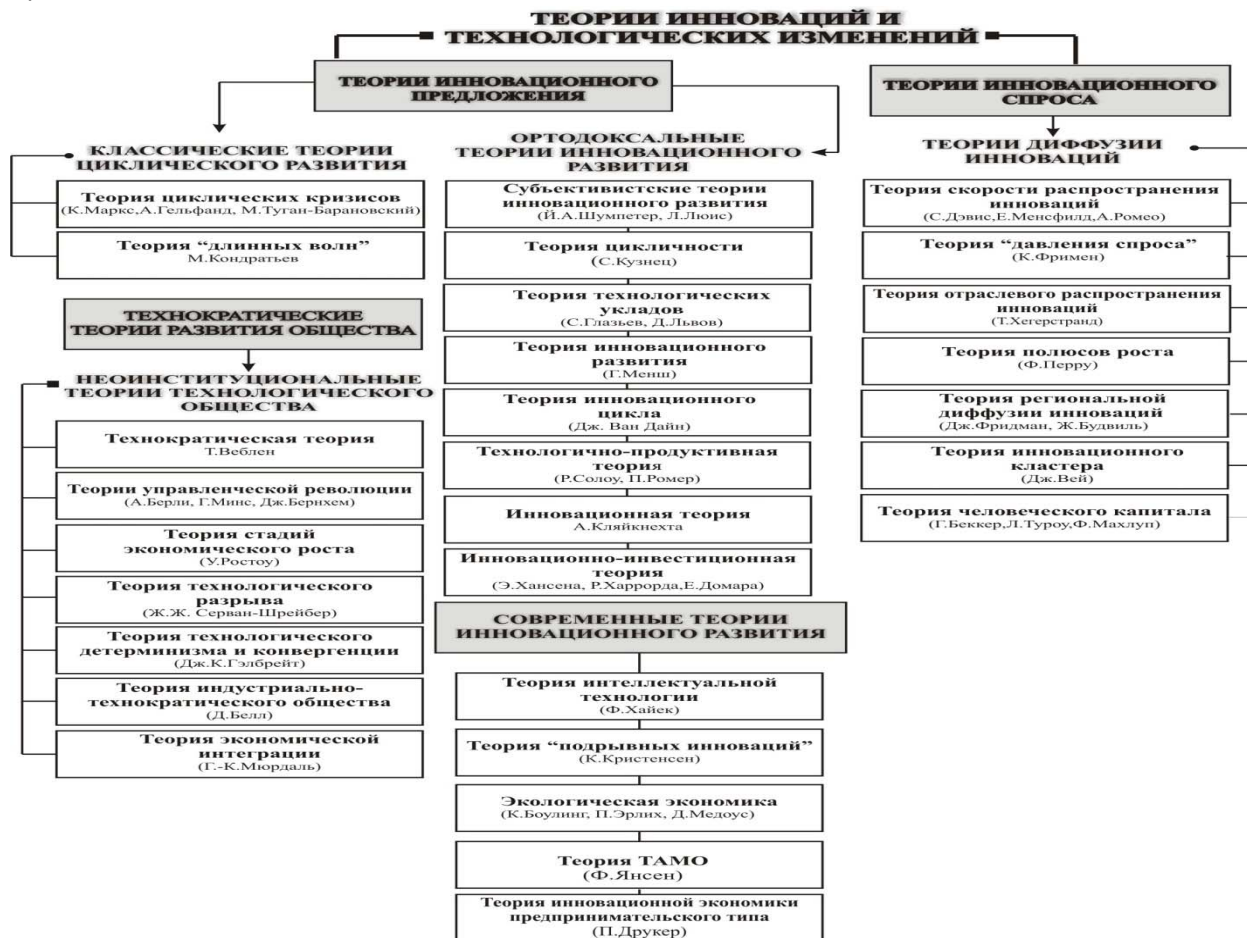


Рис.1. Генезис теорий инновационного развития

Исходя из вышеприведенного можно сделать вывод о том, что, рассматривая различные теоретические подходы к инновационному развитию общества можно определить основные направления стратегии инновационного развития национальной экономики.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуті проблеми розвитку теоретичної бази інноваційних теорій, різні підходи до визначення інноваційних процесів у суспільстві з позицій різних шкіл економічної думки.

SUMMARY

In this article are considering a problems of development a theoretical base of innovation theory.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Маршев В.И. История управленческой мысли: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2005.-731с.
2. Смит.А Исследование о природе и причинах богатства народов, Изд-во «Эксмо».-М.: 2007, 960 с.
3. Волков О.І. Інноваційний розвиток промисловості України// О.І. Волков, М.П.Денисенко, А.П. Гречан та ін., під ред.проф. О.І.Волкова, проф.Денисенка.- К.:КНТ,2006.-648 с.
4. Янсен Ф.Эпоха инноваций: Пер. с англ.- М.: ИНФРА-М, 2002.-308 с.
5. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры.-М.: Прогресс, 1982.-456 с.
6. Фатхутдинов Р.А, Инновационный менеджмент. - М.:ЗАО «Бизнес-школа Интел-синтез», 1998.- 230
7. Посталюк М.П Функциональная роль инновационных отношений в экономической системе// Проблемы современной экономики -2007.-№1(17)

Надійшла до редакції 30.09.2008 року

УДК 303.4: 332.012.32

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ В КОМПАНИИ

Юдковская Д., аспирант Донецкого национального университета

Учитывая нынешнее положение Украины в мировом сообществе, следует отметить, что в настоящее время стремление выйти на мировые рынки еще больше усиливает важность создания качественной конкурентной стратегии как для каждого предприятия в отдельности, так и для каждой отрасли в целом. Иначе просто невозможно выжить на рынке в условиях постоянно возрастающей конкурентной борьбы. Повышая конкурентоспособность отдельной отрасли, мы повышаем конкурентоспособность страны в целом на мировой арене.

На современном этапе развития экономики Украины, в то время, когда рынок сам начинает диктовать свои условия, когда конкуренция становится все жестче и добиться конкурентной позиции на рынке все тяжелее, все большее значение

приобретает стратегический менеджмент, направленный на разработку и реализацию конкурентных стратегий на предприятиях. Однако, на сегодняшний день, предприятия Украины не уделяют достаточно внимания аспекту создания бизнес стратегий, в отличие от большинства компаний развитых стран мира, где разработка своей конкурентной бизнес стратегии имеет огромное значение.

Эффективное управление и успешный бизнес невозможны, если не осуществлять стратегическое планирование на предприятии. Разработка конкурентной стратегии на предприятии – это оценка самого предприятия, оценка его положения в отрасли, его конкурентов, потребителей, поставщиков, оценка рыночной ниши, которую занимает предприятие, изучение плюсов и минусов компании, и лишь после этого разработка «плана действий», который может улучшить положение компании, который поможет достичь предприятию поставленных целей.

В современной мировой теории и практике проблемам изучения конкурентоспособности компаний и разработке бизнес стратегий уделяется достаточно много внимания. В ряду наиболее признанных исследователей данной тематики стоят такие ученые как М. Портер, А. Томпсон, Дж. Стрикленд, Ж.-Ж. Ламбен, Х. Минцберг, М. Рейнор, С. Финкельштейн, Дж. Хейс, Р. Риверс, Д. Кревенс, Эн. Аткинсон, Р. Банкер, Р. Каплан. Важный вклад в изучение этих вопросов сделали также следующие ученые-экономисты: О. Гаврилюк, С. Громенкова, С.Касьянюк, М. Кокотько, Ю. Пахомов, Ю. Макогон, И. Майорова, Т. Орехова и другие.

Целью научной статьи является изучение теоретико-методологических основ создания конкурентной стратегии на предприятии, выделение практических подходов увеличения конкурентоспособности предприятий путем разработки и реализации конкурентных бизнес стратегий.

Для достижения поставленных целей, ставятся следующие задачи:

- изучить теоретические основы и экономическую природу стратегического менеджмента и процесса создания конкурентных стратегий;
- проанализировать сущность современных базовых стратегий конкуренции;
- выделить основные направления конкурентных стратегий на предприятиях;
- оценить практические подходы увеличения конкурентоспособности предприятий путем разработки и реализации конкурентных бизнес стратегий.

В основе управления любым бизнесом лежит разработка стратегии, ее адаптация к специфике компании и реализация. Стратегия компании – это комплексный план управления, который должен укрепить положение компании на рынке и обеспечить координацию усилий, привлечение и удовлетворение потребителей, успешную конкуренцию и достижение глобальных целей. Процесс выработки стратегии основывается на тщательном изучении всех возможных направлений развития и деятельности и заключается в выборе общего направления, осваиваемых рынков, обслуживаемых потребителей, методов конкуренции, привлекаемых ресурсов и моделей бизнеса. Другими словами, стратегия компании – это комбинация методов конкуренции и организации бизнеса, направленная на удовлетворение клиентов и достижение организационных целей [1,с.154]. Также стратегия – это план действий по завоеванию компанией выгодного положения на рынке и достижения устойчивого конкурентного преимущества.

По мнению Майкла Портера «стратегия представляет собой создание – посредством разнообразных действий – уникальной и ценной позиции». По выражению Питера Друкера «стратегия - это «теория бизнеса» данной организации» [2,с.19].

На сегодняшний день существует множество определений стратегии компании, однако многие до сих пор путают финансовую эффективность фирмы (ее операционная деятельность) со стратегией. Портер в своей книге «Конкуренция» пишет о том, что суть проблемы заключается в неспособности разделить понятия операционной эффективности и стратегии. Поиск способов повышения производительности, качества и скорости породил значительное количество управленческих техник, таких как управление качеством, бенчмаркинг, конкуренция, основанная на времени, аутсорсинг, партнёрство, реинжиниринг и управление изменениями. Несмотря на то, что результаты операционных улучшений часто были весьма впечатляющими, многие компании потерпели неудачу из-за своей неспособности превратить эти достижения в устойчивый источник прибыли. И мало-помалу, управленческие инструменты заменили стратегию. Менеджеры всё дальше отдаляются от жизнеспособных конкурентных позиций.

Компания сможет обойти конкурентов, только если сумеет создать своё отличительное качество и впоследствии сохранить его. Такое отличительное качество должно обеспечить либо большую ценность для потребителей, либо создать сопоставимую с конкурентами ценность, но при меньших издержках, либо решить обе задачи. Таким образом, арифметика максимальной прибыльности состоит в следующем: наличие большей ценности позволяет компании продавать продукцию по более высоким ценам, а более высокая производительность ведёт к снижению издержек. Следовательно, стратегическое позиционирование означает осуществление отличных от конкурентов видов деятельности или выполнение схожей деятельности, но другими путями.[3,с.66-67] Сильные стороны компании – это ее конкурентные активы, слабые – конкурентные пассивы. [4,с.137].

Согласно Майклу Портеру, эффективная корпоративная стратегия должна оговаривать:

- уникальное положение компании относительно ее конкурентов;
- действия компании, предполагаемые стратегией;
- особенности продукции компании относительно продукции ее конкурентов;
- конкурентное преимущество компании как следствие согласованности ее действий;

жизнеспособность компании как результат эффективности ее работы в целом, а не каждого ее подразделения в отдельности;

эффективность деятельности компании, что является непреложным условием целесообразности ее существования. [5,с.41].

Удачная стратегия и ее реализация – самые верные признаки качественного управления. Стратегия создает ориентиры производительности, представление о конкурентных преимуществах, план действий для удовлетворения покупателей и достижения высокой производительности. Без тщательно сформулированной стратегии деятельность организации теряет смысл, утрачивает конкурентоспособность, ведет к внутреннему застою и ухудшению результатов. Кроме того, действия отдельных подразделений, отделов, групп и менеджеров должны представлять собой единое скоординированное целое. Если нет стратегии, менеджмент не может сформулировать бизнес-модель, которая обеспечит прибыль [6,с.233-336].

Исходя из проведенного выше анализа можно сделать вывод, что стратегия, на наш взгляд, – это создание уникальной и выгодной позиции, предусматривающий определённый набор видов деятельности. Если бы была только одна идеальная позиция, то не было бы никакой потребности в стратегии. Это решение компромиссов в конкуренции. Суть в том, что выбрать, а от чего отказаться. Без компромиссов не было бы смысла выбирать, а значит, не было бы необходимости в стратегии. И значит,

экономические результаты целиком зависели бы от операционной эффективности. [7,с.153].

Для разработки стратегии необходим основательный анализ внутренней и внешней среды компании. Особое внимание следует уделить двум группам факторов: во-первых, условиям в отрасли и конкуренции, во-вторых, конкурентоспособности, положению на рынке, сильным и слабым сторонам компании. [8,с.95].

Конкурентная стратегия предполагает такое позиционирование бизнеса, которое позволит увеличить до максимума его потенциал, что отличит его от конкурентов. Отсюда следует, что центральным аспектом формулирования стратегии является всесторонний анализ конкурента. Задача такого анализа состоит в получении характеристики каждого конкурента с точки зрения изменений стратегии, которые он может предпринять, и его вероятных успехов, его возможных ответных шагов на любые стратегические действия других фирм и любые изменения, возникающие в отрасли и за ее пределами. Трудность состоит в том, что всесторонний анализ конкурента требует значительного объема данных, большую часть которых нелегко получить, не приложив значительных усилий. Многие компании не занимаются систематическим сбором информации о конкурентах, а действуют на основе отрывочной информации, неформальных впечатлений, догадок и интуиции. Отсутствие качественной информации чрезвычайно затрудняет анализ конкурента. [2,с.87-88].

Проводимые компаниями варианты стратегии конкурентной борьбы в отрасли могут отличаться друг от друга по многим параметрам. Тем не менее перечисленные ниже направления конкурентной стратегии, как правило, охватывают возможный стратегический выбор, имеющийся у компании в данной отрасли:

специализация: степень концентрации усилий компании в отношении продуктовой линии при обслуживании целевых потребительских и географических сегментов рынка;

узнаваемость брендов: стремление компании к узнаваемости бренда — в отличие от преимущественно ценовой и других видов конкуренции — с помощью рекламы, работы системы сбыта и других средств;

сбыт через сеть или на основе прямых продаж: направление усилий по достижению узнаваемости бренда путем непосредственного контакта с конечным потребителем или с помощью развития оптовых и розничных каналов;

выбор оптовых и розничных каналов сбыта: варианты выбора каналов включают спектр от собственной системы до специализированных или универсальных торговых предприятий;

качество продукции: уровень качества продукции компании включая сырье, спецификации, соблюдение нормативов и допусков, потребительских свойств и пр.;

технологическое лидерство: степень стремления компании к технологическому лидерству по сравнению с заимствованием и копированием новейших технологий; важно отметить, что фирма может быть лидером в технологии, но сознательно не производить продукцию высшего качества, качество и технологическое лидерство не всегда совпадают;

вертикальная интеграция: размер добавленной стоимости, отражающий уровень интеграции последующих и предшествующих стадий производства, в том числе наличие у фирмы своей системы сбыта, эксклюзивных или собственных розничных торговых предприятий, сети обслуживания и т.д.;

позиция по издержкам: стремление фирмы к позиции низкого уровня производственных и сбытовых издержек на основе инвестиций в мощности и оборудование, способствующих минимизации затрат;

обслуживание: уровень предоставления фирмой дополнительных услуг, сопровождающих ее продукцию, в том числе инженерно техническая поддержка, собственная сеть обслуживания, кредит и пр.; этот аспект стратегии может рассматриваться как элемент вертикальной интеграции, но его полезно выделить для аналитических целей;

политика ценообразования: относительная ценовая позиция фирмы на рынке; ценовая позиция, как правило, связана с такими параметрами, как позиция по издержкам и качество продукции, однако цена является самостоятельным стратегическим параметром и должна рассматриваться отдельно;

левередж: показатели использования заемных средств и доля постоянных издержек в полных издержках;

отношения с материнской компанией: требования к поведению подразделения, вытекающие из отношений между подразделением и его материнской компанией. Фирма может входить в состав диверсифицированного конгломерата, быть звеном вертикально интегрированной цепи предприятий, подразделением группы взаимосвязанных предприятий в широком секторе экономики, дочерним предприятием иностранной компании и т.д. Характер отношений с материнской компанией будет влиять на цели управления, ресурсы, которыми располагает фирма, а возможно, и определять некоторые из ее операций или функций, выполняемых совместно с другими подразделениями (с соответствующими последствиями для уровня издержек);

отношения с правительствами страны базирования и принимающей страны: в международном бизнесе — отношения, которые фирма установила или объектом которых она является; отношения с правительством своей страны, а также с правительствами иностранных государств, в которых она действует. Государство базирования может предоставлять ресурсы или другую поддержку фирме, а также регулировать ее деятельность или воздействовать на ее цели иным образом. Правительства принимающих стран часто выполняют те же функции.

Каждое из этих стратегических направлений может быть рассмотрено с точки зрения фирмы в различной степени детализации, к ним могут быть добавлены и другие направления, дополняющие анализ. Важно то, что эти характеристики создают общую картину позиции фирмы. Пределы стратегических различий, характеризующих конкретные направления, зависят в первую очередь от отрасли. [3, с.174-176].

К стандартным конкурентным стратегиям относятся стратегии лидерства по издержкам, широкой дифференциации, оптимальных издержек и две сфокусированные стратегии (нишевые) – низких издержек и дифференциации. Избранная стратегия призвана обеспечить компании конкурентное преимущество, которое, кроме того, зависит от позиции компании на рынке, должно быть трудновоспроизводимым для конкурентов и обеспечивать удовлетворение покупателей.

Процесс разработки и реализации стратегии состоит из 5 взаимосвязанных управленческих задач:

1.Формирование стратегического видения будущего компании. Другими словами, определение долгосрочной перспективы развития, формулировка будущего образа компании и целей организации.

2.Постановка целей. Перевод стратегического видения в практическую плоскость.

3.Разработка стратегии.

4.Реализация стратегии.

5.Оценка результатов и корректировка стратегического видения, глобальных целей, стратегии и ее реализации с учетом приобретенного опыта, изменившихся условий, появления новых идей и возможностей.

Создавая стратегию, необходимо ответить на важный вопрос: как достичь поставленных целей, учитывая положение и перспективы организации. Цели – это «место назначения», а стратегия – средство его достижения. Стратегия – это нечто большее, нежели продуманный и методично реализуемый абстрактный план. Стратегия корректируется за счет добавления одних параметров и отказ от других в ответ на изменение рынка, потребительских предпочтений, стратегических маневров компаний-конкурентов, приобретенного опыта, новых возможностей и угроз, непредвиденных событий, новых идей. Стратегия одновременно активна (т.е. продуманна и спланирована заранее) и адаптивна (т.е. носит приспособительный характер) [7,с.41-42]. Непрерывное изменение внутренней и внешней среды обуславливает постоянное изменение и корректировку стратегии компании, поэтому создание стратегии – это процесс, а не единовременное действие. [7,с.46].

Стратегическое видение и миссия, глобальные цели и стратегия определяют развитие компании, ее долгосрочные и краткосрочные цели, конкурентные инициативы и внутреннюю организацию. Все это вместе образует стратегический план деятельности в данной отрасли при наличии существующих конкурентов, предполагаемых действий ключевых игроков отрасли и трудностей, стоящих на пути компании к успеху [9,с.347].

Задача воплощения и реализации стратегии самая сложная и длительная во всем стратегическом менеджменте. Она влияет на все аспекты управления и решается во всех подразделениях компании. Полная реализация стратегии может потребовать от нескольких месяцев до нескольких лет. [10,с.102].

Подводя итог, можно отметить, что стратегия формируется под влиянием внешней и внутренней среды компании. Основные факторы внешней среды подразделяются на экономические, социальные, политические и юридические; конкурентные условия и общую привлекательность отрасли; рыночные возможности и угрозы. К главным внутренним факторам относятся сильные и слабые стороны компании, конкурентные возможности, личные амбиции, философские и этические воззрения управляющих, культура и система ценностей компании. В идеале стратегия должна полностью соответствовать всем этим условиям.

В разрезе нынешней экономической ситуации в Украине, стране просто необходимо иметь хорошую стратегию, которая должна обеспечить устойчивое конкурентное преимущество и повысить общую эффективность как отдельных отраслей и предприятий, так и страны в целом. Стратегический менеджмент должен изучить все внутренние и внешние факторы, которые могут влиять и создать свою уникальную стратегию, свой путь действия на рынке в борьбе за конкурентоспособность и успешность бизнеса.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянута система конкурентоспроможності підприємств та загальні її елементи.

SUMMARY

In article essence is considered at features of forming of mechanism of competitive development of enterprise.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Джон Ван Маурик. Эффективный стратег. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 207с.
2. Портер М.Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.

3. Портер М.Е. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2005. – 608с.
4. Кревенс Д.В. Стратегический маркетинг, 6-е издание / Пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2003. – 752с.
5. Управленческий учет / Э.А. Аткинсон, Р.Д. Банкер, Р.С. Каплан, М.С. Янг; 3-е издание / Пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2005. – 878с.
6. Анализ и разработка инвестиционных проектов / сост: П.Савчук, С.И.Прилипка, Е.Г.Величко – К.: Абсолют-В, Эльга, 1999.-385с.
7. Стоянова Т.И. Финансовый менеджмент. Российская практика. – М.: Перспектива, 1995. – 297с.
8. Томпсон-мл. А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание / Пер. с англ. – М.: ИД «Вильямс», 2007. – 928с.
9. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика; Учеб. пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 415 с.
10. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. – М.: Экономистъ, 2003. – 478 с.

Надійшла до редакції 30.09.2008 року

УДК: 658:331.104

ИСТОРИЧЕСКИЙ ОБЗОР СТАНОВЛЕНИЯ ИНСТИТУТА КОЛЛЕКТИВНЫХ ТРУДОВЫХ СПОРОВ (КОНФЛИКТОВ)

Яковенко Е.А., аспирантка кафедры УПиЭТ, Донецкий национальный университет

Вопросы, связанные с регулированием взаимоотношений работников и работодателей, чрезвычайно важны при любой социально-экономической организации общества, а тем более на современном этапе развития украинской экономики. Многочисленные нарушения трудового законодательства и коллективных договоров, задержки выплаты заработной платы, нарушение требований безопасности труда, другие негативные факторы оказывают влияние на ситуацию в сфере социально-трудовых отношений в нашем государстве. Противоречия в интересах работодателя и наемных работников порождают разногласия, перерастающие в трудовые споры и конфликты, которые могут приводить к забастовкам и значительным материальным потерям.

Украинское законодательство, регулирующее процесс разрешения трудовых споров (конфликтов) несовершенно. Многие исследователи, в процессе поиска путей его усовершенствования, обращаются к изучению опыта экономически развитых государств. Это, безусловно, очень важно и необходимо для успешного и эффективного управления социально-трудовыми отношениями. Но для создания действительно стабильной национальной системы таких отношений необходим также учет собственного опыта, уже допущенных ошибок, повторение которых недопустимо. Именно этим обусловлен выбор темы данной статьи и ее актуальность.

Вопросы, связанные с развитием института коллективных трудовых споров разрабатываются в трудах как советских, так и украинских ученых. В частности в публикациях Л.М. Алексеевой, В.М. Лушниковой, Е.А. Акоповой, В.А. Вайпана, К.Н.

Гусова, А.Д. Зайкина, С.А. Иванова, И.Я. Киселева, Р.З. Лившица, Ю.Н. Орловского, А.С. Пашкова, С.А. Соболева, Л.А. Сыроватской, В.Н. Толкуновой, Д. Федина, А.И. Шебановой. Значительный вклад в изучение анализируемых проблем внесли В.И. Власов, О.И. Крапивин, К.Д. Крылов, В.И. Куренной, В.И. Миронов, А.Ф. Нуртдинова, Л.А. Окуньков, Ю.Я. Рыбаков, Н.В. Сивачев, А.В. Соловьев, Э.Б. Френкель и другие.

Истоки процесса становления института современных трудовых споров (конфликтов) нужно искать в законодательстве Российской империи (Цеховой устав, Устав о промышленности фабричной и заводской). Законодательство Российской империи не содержало норм о порядке разрешения существования профсоюзов и коллективных способов защиты рабочими своих прав. Фактическая невозможность возникновения подобных споров определялась, в частности, нормами Положения об отношениях между хозяевами фабричных заведений и рабочими людьми, поступающими на оные по найму, от 24 мая 1835 г., согласно которым в течение срока договора работник был не вправе требовать увеличения размера заработной платы [1]. Аналогичный подход был закреплен и в утвержденных 3 июня 1886 г. Правилах о надзоре за заведениями фабричной промышленности и о взаимных отношениях фабрикантов и рабочих и об увеличении числа чинов фабричных инспекций [2]. Данный нормативный акт устанавливал, что рабочие не вправе до окончания договора требовать каких-либо изменений в его условиях. Понятно, что в таких условиях о каком-либо механизме разрешения разногласий, связанных с изменениями условий труда, не могло быть и речи ввиду юридической невозможности возникновения соответствующих трудовых споров.

Фактическое же возникновение конфликтов между рабочими и предпринимателями привело к появлению первой нормы, относящейся к разрешению трудовых споров. Правилами от 3 июня 1886 г. на фабричные инспекции, независимо от обязанности по надзору за исполнением постановлений о работе, возлагалось и принятие мер предупреждения споров и недоразумений между фабрикантами и рабочими путем исследования возникших недовольств на месте и миролюбивого соглашения сторон. И хотя данная норма имела отношение к спорам об исполнении существующих условий труда, можно сделать вывод о том, что уже в конце XIX в. в качестве основного принципа разрешения трудовых споров признавалось взаимное соглашение сторон спора. Правда, своего развития данный принцип в законодательстве Российской империи так и не получил.

Невозможность изменения договора о труде по инициативе работника приводила к признанию действий, совершаемых работниками с целью принудить работодателя к изменению существующих условий труда, наказуемыми в уголовном порядке. В частности, ст. 1791 Уложения о наказаниях 1845 г. рассматривала случаи «явного неповиновения фабричных и заводских людей владельцу или управляющему заводом, оказанного целой артелью или толпою, как восстание против установленных правительством властей». Одновременно предусматривалась (ст. 1792 Уложения) ответственность за «стачку (сговор) между работниками какого-либо завода, фабрики или мануфактуры прекратить работы прежде истечения установленного с содержанием сих заведений времени для того, чтобы принудить хозяев к возвышению получаемой ими платы» [3].

Но, несмотря на установленную ответственность, с начала 1870-х гг. стачки становятся достаточно частым явлением, что дает возможность говорить о начале стачечного движения в России. При этом в подавляющем большинстве случаев требования работников касались размера заработной платы. Несмотря на незаконность действий стачечников, предприниматели были вынуждены принимать их требования к рассмотрению и частично удовлетворять. Так, после крупной стачки на Бакинских

нефтяных промыслах, которая переросла во всеобщую стачку на юге России, в декабре 1904 г. заключается первое в России регионально-отраслевое коллективное соглашение, предусматривающее сокращение рабочего дня до девяти часов в сутки, установление гарантированного минимума заработной платы, выплату рабочим квартирных денег и ряд других условий [4].

Массовые стачки 1905 г. и вступление некоторых фабрикантов и заводчиков в переговоры с забастовщиками привели к изданию специального нормативного акта — Временных правил о наказуемости наиболее опасных проявлений в забастовках, ограничивших круг предприятий, на которых не допускалось прекращение работы. Утвержденные Указом Императора от 2 декабря 1905 г. Правила устанавливали ответственность лишь за самовольное, по взаимному согласию прекращение работ и занятий на предприятиях, имеющих общественное или государственное значение, а равно в учреждениях правительственных. К таковым были отнесены: железная дорога, казенные или частные телефоны общего пользования, предприятия, прекращение или приостановление деятельности которых угрожает безопасности государства или создает возможность общественного бедствия.

Практически одновременно с Правилами (15 апреля 1906 г.) был издан Закон о стачках сельских рабочих. Этим Законом вводилось особое наказание за возбуждение (подстрекательство) к стачке для лиц, не работающих у владельца имения. Данное обстоятельство объяснялось, по-видимому, тем, что промышленные рабочие самостоятельно предъявляли требования к хозяевам предприятия и проявляли инициативу по прекращению работы; стачки же в сельском хозяйстве находились под сильным воздействием посторонних лиц, поскольку специфика сельскохозяйственного труда, его сезонность и зависимость от климатических условий оставляет меньше возможностей для прекращения работ. Поэтому случаи прекращения работ по инициативе самих работников сельского хозяйства отмечались крайне редко.

Таким образом, под воздействием событий 1905 г. в Российской империи впервые допускается идея возможности прекращения работы в целях принуждения работодателей к удовлетворению требований наемных работников. Государство фактически признало существование стачечного движения и попыталось обеспечить свои интересы в ущерб интересам предпринимателей. Особо при этом рассматривались вопросы защиты служащих, которые могли пострадать от насилия в ходе стачки. Однако следует отметить, что после отмены уголовной ответственности за забастовки последние трактовались как нарушения работниками договорных обязательств, за которые могли следовать дисциплинарные наказания (штрафы, увольнения).

Конечно, вышеуказанные законодательные акты не были полноценными нормами, регулирующими порядок разрешения трудовых споров. Подобное законодательство по-прежнему отсутствовало.

Вместе с тем трудовые споры возникали и их необходимо было разрешать. В условиях отсутствия установленной процедуры разрешения, практика самостоятельно выработала соответствующий механизм - примирение сторон. Уже в 1905 г. в России появляются первые примирительные учреждения, причем их деятельность сразу стала охватывать целые отрасли, а не отдельные предприятия. Так, первая примирительная камера работала в печатной отрасли. В ее состав входили четыре хозяина от союза владельцев печатных заведений и четыре рабочих от союза рабочих печатного дела. В это время наблюдаются попытки нормативного регулирования отношений примирения, правда, ограниченные довольно узкими рамками. В частности, в 1907 г. Московская Городская Управа выработывала устав камер для разрешения споров и недоразумений между рабочими и служащими на предприятиях городского управления на почве служебных отношений [5].

В соответствии с соглашением о создании примирительных учреждений, заключенному 10 марта 1917 г. между Петроградским Советом Рабочих и Солдатских Депутатов и Петроградским Обществом Заводчиков и Фабрикантов, примирительные камеры учреждались на всех фабриках и заводах для разрешения недоразумений, возникающих во взаимоотношениях владельцев предприятий и рабочих. В состав камер входило равное число выборных представителей от рабочих и администрации предприятия, при этом порядок выборов представителей от рабочих определялся фабрично-заводским комитетом самостоятельно. Одновременно создавалась Центральная Примирительная Камера, которая разрешала конфликт, если в камере на предприятии не было достигнуто соглашение. Тем самым была предпринята попытка создать механизм разрешения разногласий, который обеспечивал бы принятие решения по сути конфликта без прекращения работы.

В первые годы советской власти вопрос трудовых споров никак не регулировался, что неудивительно, поскольку «в период военного коммунизма строго централизованное в общегосударственном масштабе и жесткое регулирование условий труда, а равно и принудительные методы привлечения к труду исключали возможность трудовых споров между рабочими и администрацией государственных предприятий и учреждений по вопросам установления условий труда».

Лишь в период новой экономической политики появляется законодательство о порядке разрешения трудовых споров. В этот период выделялось несколько разновидностей трудовых споров. В зависимости от причин возникновения выделялись споры, возникающие: а) в случае нарушения прав сторон, участвующих в трудовых отношениях; б) в случае разногласий сторон при установлении условий трудовых отношений.

Являясь всегда спорами об интересах, коллективные трудовые споры разрешались исключительно в примирительно-третейском порядке. В этот период законодательство содержало целый комплекс норм, обеспечивавших разрешение данных споров, причем построение органов примирительно-третейского разбирательства позволяло использовать эти нормы для разрешения любых конфликтов в сфере применения наемного труда.

Разрешение трудовых споров на основе примирения базировалось на следующих принципах:

- 1) соблюдение полного равенства сторон, выражающееся в равном представительстве в примирительном органе;
- 2) разрешение споров по инициативе и соглашению сторон;
- 3) самодеятельность сторон, которые должны сами выработать условия соглашения;
- 4) сведение до минимума формальных требований в отношении порядка решения дел.

Законодательство рассматриваемого периода устанавливало следующие формы примирительных органов, рассматривающих коллективные трудовые споры: 1) расценочно-конфликтные комиссии; 2) примирительные камеры; 3) третейский суд.

Расценочно-конфликтные комиссии, создаваемые непосредственно на предприятии, являясь примирительными органами, не могли рассматривать споры против существа коллективного договора, а равно требования о включении в коллективный договор новых или дополнительных частей. Их компетенция ограничивалась разрешением конфликтов, возникающих на почве толкования и проведения коллективного договора или тарифного соглашения. Ввиду этого данные комиссии не оказывали практического влияния на разрешение коллективных трудовых споров.

Для разрешения споров данной категории использовались примирительные и третейские органы второго и третьего вида. Они действовали на основании Положения о примирительных камерах и третейских судах, утвержденного Советом Народных Комиссаров 23 марта 1923 г., не были постоянно действующими и организовывались каждый раз для разрешения конкретного спора по особому соглашению между профсоюзной организацией и нанимателем.

Передача конфликта на рассмотрение в примирительную камеру производилась по соглашению сторон путем подачи заявления в Наркомат Труда или его местные органы. Персональный состав камеры образовывался на паритетных началах из непосредственных представителей самих спорящих сторон. Председатель камеры назначался соответствующим органом Наркомата Труда. Он не имел решающего голоса и мог содействовать достижению соглашения спорящих сторон только путем выработки предложений по разрешению конфликта.

Если стороны не достигали соглашения в примирительной камере, они могли передать спор на разрешение в третейский суд. Достигнутое же в примирительной камере соглашение имело силу коллективного договора и могло быть защищено в судебном порядке.

Решение третейского суда принималось либо соглашением представителей сторон, либо (если соглашение не было достигнуто) суперарбитром единолично. В любом случае решение третейского суда являлось для сторон спора обязательным. Такой механизм разрешения разногласий относительно условий труда предполагал заинтересованность каждой из спорящих сторон в урегулировании конфликта. Последовательно проводя принцип добровольного примирения и достижения соглашения о путях разрешения конфликта, законодательство оставляло открытым вопрос о действиях сторон при отсутствии соглашения о начале примирительных процедур или при нерезультативности проведенных процедур примирения. Очевидно, законодатель исходил из того, что стороны могут самостоятельно вырабатывать способы воздействия друг на друга с целью урегулирования конфликтной ситуации.

В то же время, прекращение работы по-прежнему использовалось профсоюзами как способ защиты интересов наемных работников, как на частнокапиталистических, так и на государственных предприятиях. Однако в большинстве случаев стачки были недостаточно организованны и непродолжительны. В государственных предприятиях стачки охватывали большее количество работников, но проводились реже. Например, в 1924 г. зафиксирована всего 151 стачка числом участников 42 800 человек. Из них на частных предприятиях было объявлено 111 стачек, в которых участвовало 6056 человек. В 1925 г. было проведено 99 стачек с 34 000 участников (на частных предприятиях — 94 стачки с количеством участников 3349). Основной причиной стачек в государственной промышленности являлась заработная плата, а в частных предприятиях — отказ нанимателя от заключения коллективного договора [6].

Таким образом, законодательство периода нэпа и практика его применения позволяли в наибольшей степени учитывать интересы конфликтующих сторон при разрешении коллективных трудовых споров. Этому способствовало и развитие промышленности, и выход страны из экономической разрухи. К сожалению, стройная система разрешения трудовых конфликтов на основе партнерских отношений просуществовала крайне недолго.

После фактической ликвидации частной промышленности в результате становления государственной экономики, управляемой из единого центра, отпала сама основа существования коллективных трудовых споров в масштабах конкретного предприятия. В ситуации, когда все основные условия труда определялись

централизованно, любой конфликт с администрацией предприятия превращался в конфликт общегосударственный, который не мог быть разрешен на предприятии.

Проявлением этого явилось прекращение заключения коллективных договоров уже с 1934 г., что привело и к прекращению возникновения коллективных трудовых споров. Институт примирительно-третейских органов был окончательно ликвидирован в 1937 г. после упразднения межсоюзных органов профессиональных союзов. С этого времени разногласия по вопросам установления и изменения условий труда стали улаживаться путем согласования спорных вопросов между вышестоящими профсоюзным и хозяйственным органами. Фактически же разрешение споров происходило во внеправовом порядке (по решению соответствующих партийных органов). И лишь в 1989 г. Верховный Совет СССР принял закон, регулирующий порядок разрешения коллективных трудовых споров. Этот закон в своей первоначальной редакции оказался пригоден для разрешения разногласий в рамках государственного сектора экономики.

С провозглашение независимости условия функционирования украинской экономики радикально изменились. Эти изменения, естественным образом, коснулись и сферы трудовых отношений и, в частности, процедуры разрешения коллективных трудовых споров. На сегодняшний день правовой базой решения трудовых споров (конфликтов) являются Кодекс законов о труде Украины, рекомендации Международной организации труда, ратифицированные Украиной, закон Украины «О порядке разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов)», другие законы Украины, Указы Президента Украины и нормативные акты Национальной службы посредничества и примирения. Действует достаточно четко прописанная, но слишком громоздкая и недостаточно эффективная система разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов). Ее низкая эффективность объясняется тем, что примирительные процедуры направлены не на возможно скорейшее достижение взаимного согласия сторон спора (конфликта), а на его затягивание [7].

Действующая система разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов) несовершенна, не учитывает многих особенностей современных трудовых отношений и требует доработки. Многие современные ученые и политики считают наиболее целесообразным корректировать законодательство о труде на основе опыта промышленно развитых стран Запада. Вместе с тем, по нашему мнению, в условиях становления и развития рыночной экономики необходимо более пристально присмотреться к собственной истории законодательного регулирования процедуры разрешения коллективных трудовых споров.

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено вивченню процесу становлення інституту колективних трудових спорів (конфліктів). В роботі досліджується послідовність зміни форм та методів вирішення колективних трудових спорів від кінця XIX ст. до теперішнього часу.

SUMMARU

This article is dedicated to the study of the development of collective labor disputes settlement. This work researches the sequence of changing in forms and methods of the labor disputes settlement from the end of the XIX till nowadays.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Лаверычев В.Я. Царизм и рабочий вопрос в России (1861 - 1917 гг.) - М., 1972, С. 60
2. Ресурс сайта http://www.vvsu.ru/Histori_prava_Rossii.htm
3. Ресурс сайта <http://www.allpravo.ru>
4. Ресурс сайта <http://www.lib.ua-ru.net>

5. Лушникова М. В. Трудовые споры в СССР. Ярославль, 1991. С. 53

6. Павленко Н. Трудові відносини: запитання та відповіді. - Харків: Фактор, 2001.

Надійшла до редакції 30.09.2008 року

УДК 334.726

ВЛИЯНИЕ ТНК НА ИНВЕСТИЦИОННО – ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Медведкина Е.А., доцент кафедры «Международная экономика»

Ассиде Л.Х., бакалавр, Донецкий национальный университет

Актуальность темы исследования. В настоящее время около 20 процентов продукции мировой экономики производится филиалами, транснациональных корпораций. Треть мировой торговли приходится на сделки между базовыми компаниями и их зарубежными филиалами и еще одна треть - на торговлю между компаниями, входящими в транснациональные стратегические союзы.

Экономическая глобализация происходит наряду с революцией в технологических процессах, которые в свою очередь служат причиной значительных сдвигов в иерархии наций. Место страны в современном мире сегодня больше определяется качеством человеческого капитала, состоянием образования и степенью использования науки и техники в производстве. Изобилие рабочей силы и сырьевых материалов все меньше можно расценивать как конкурентное преимущество - в соответствии с тем, как снижается доля этих факторов в создании стоимости всех продуктов.[2]

Залогом конкурентоспособности национальной экономики является способность корпоративного капитала интегрироваться в мировое хозяйство посредством расширения международной инвестиционной деятельности. Транснациональные корпорации (ТНК) в странах базирования и в своих зарубежных филиалах производят больше половины мирового ВВП, на них приходится 2/3 международной торговли и международного перемещения капитала, 4/5 международного обмена технологиями.[7]

Целью написания статьи является анализ влияния деятельности ТНК на экономику Украины. *Предметом исследования* – прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в экономику Украины и их влияние на развитие инноваций, а *объектом исследования* – инновационно-инвестиционная деятельность в Украине.

На сегодня в Украине действует более 7 тыс. филиалов иностранных ТНК, тогда как в мире их насчитывается более 950 тыс., то есть, на Украину приходится 0,8% их общего количества.[3]

На современном этапе ТНК являются основными инвесторами во многих отраслях экономики. Основные инвестиции в большинстве стран направлены на развитие внутренней региональной торговли, инноваций, научно исследовательской и добывающей отраслей. Географическое направление потоков прямых частных зарубежных инвестиций и все более связанные с ними внешнеторговые потоки во многом определяют характер регионализации современной мировой экономики, формирование в ней крупных региональных структур, прежде всего Северной Америки, Европейского Союза и АТР.

В рамках указанных регионов при самом активном участии ТНК создаются густые сети отношений на микроэкономическом уровне посредством межстранового инвестирования, внешнеторгового обмена, межфирменного сотрудничества в области научных исследований, разработки новых технологий и других областях.[5;55]

При оценке роли ТНК в современном инвестиционном мире стало известно, что за последние несколько лет основные прямые иностранные инвестиции были направлены в развивающиеся страны, потоки которых возросли на 40%, с 334,3 млрд. долл. в 2005г. [6], до 500 млрд. дол. 2007 г., в то время как приток ПИИ в развитые страны в целом уменьшился на 14%. В результате доля развивающихся стран в глобальном притоке ПИИ достигла 36%.[7]

Причина роста потоков ПИИ в развивающиеся страны была главным образом связан с финансированием новых проектов, особенно в Азии (Китай, Гонконг, Индия, Сингапур и т.д.)

ТНК являются первым и основным экспортером капитала в мире. Группа развитых стран остается крупным чистым экспортером капитала в виде ПИИ (вывоз инвестиций из Соединенных Штатов возрос более чем на 90% и достиг рекордного уровня в 229 млрд. долларов).[6]

На сегодняшний день продолжается рост потоков прямых иностранных инвестиций и важное внимание уделяется интернационализации научно-исследовательских и опытно конструкторских работ (НИОКР). Проводимые ТНК НИОКР приобретают все более интернациональный характер. Эта тенденция характерна для всех стран базирования ТНК, однако начинается она с различных уровней.

Агентство ISA (Invest in Sweden Agency), проанализировал динамику привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику разных стран, пришло к выводу, что потоки и направления ПИИ больше будут определяться потенциалом прироста интеллектуального капитала.

Ныне в развитых странах большая часть ресурсов направлена в сферу наращивания и передачи знаний, а не традиционного капитала. Об этом свидетельствуют усилие ведущих стран мира в увеличение количества ученых и инженеров, которые работают в научно-технической сфере этих стран, а также рост объемов ассигнований на научные исследования. В 2005 г. США и Израиль тратили на эти цели по 2,1% ВВП, Швеция - 3,6%, Финляндия - 3,4%, Исландия - 3,1%. По этим показателям Япония находится на 4-м месте, США - на 6-м, Германия - на 9-м, Франция - на 10-м, Россия - на 21-м, Китай и Италия - на 5-м. В Украине на эти цели тратится на протяжении последних лет меньше 1% ВВП (при том, что сам объем ВВП является значительно меньшим, чем ВВП названных стран).

Поддержка науки в большинстве развивающихся стран в последнее время сокращается, а в ряде других стран увеличивается. Расходы на НИОКР в % к ВВП в 2005г. в большинстве этих стран не превысило 1,5%.

Общий объем мирового рынка продукции наукоемких отраслей оценивается в 2,5-3 трлн. долл. США в 2003-2005 гг. Согласно к классификации ЮНИДО, к категории высокотехнологических относятся товары, в стоимости которых доля НИОКР составляет не менее 3,5%. Если же этот показатель равняется 3,5-8,5%, то данные товары считаются "техникой высокого качества", если он превышает 8,5%, то это "техника высшего качества" [9].

Наибольшим научным потенциалом обладают сегодня такие страны мира, как США, Япония, ФРГ, Франция и Англия. Они контролируют 80% мирового рынка высоких технологий. Доля Украины не превышает 0,1% мирового рынка технологий.

При рыночных условиях инновации пронизывают всю экономику, будучи необходимым условием развития производства, расширение производственных возможностей предприятия, повышение качества продукции, появления новых товаров и услуг, а также средством, с помощью которого организации адаптируются к изменениям во внешней среде и изменяют его самые в собственных интересах.

Про аспекты взаимодействия Украины с мировыми ТНК можно судить по динамике украинских прямых иностранных инвестиций, которые есть основной формой зарубежной экспансии ТНК. А структура и динамика украинских потоков прямых иностранных инвестиций (ПИИ) свидетельствует про ориентацию большинства иностранных инвесторов на получение быстрой прибыли и их склонность к финансовым злоупотреблениям и отмыванию средств.

В I квартале 2008 года в экономику Украины иностранными инвесторами вложено 3244,0 млн. долл. США прямых инвестиций, в т.ч. из стран ЕС поступило 2587,3 млн. долл. (79,7% общего объема), из стран СНГ - 391,7 млн. долл. (12,1%), из других стран мира - 265,0 млн. долл. (8,2%). В то же время нерезидентами изъят капитал на сумму 239,4 млн. долл. (рис.1).

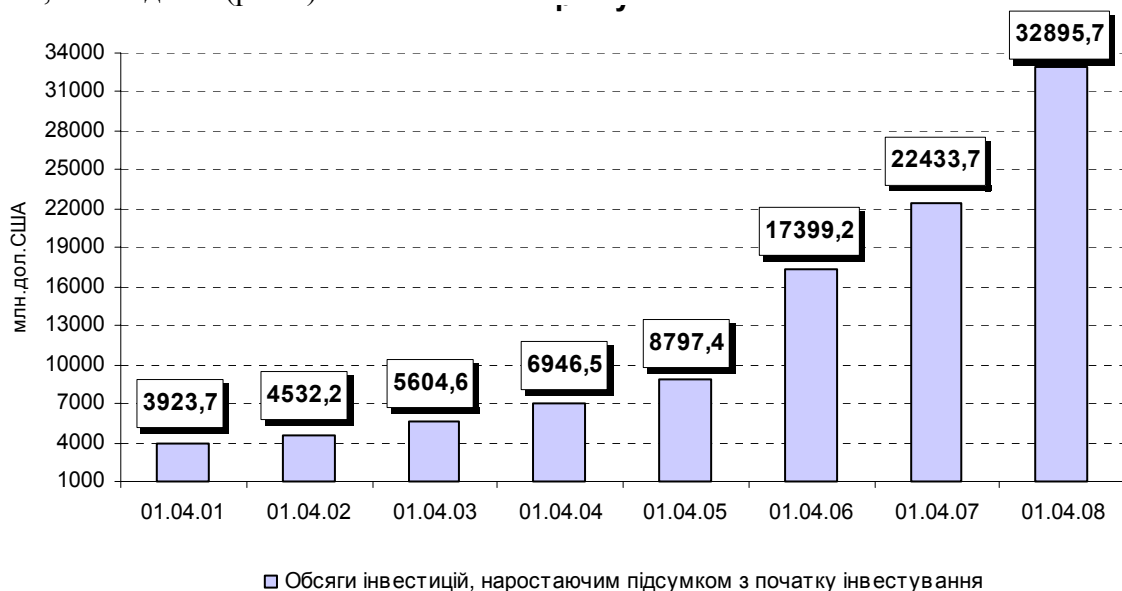


Рис.1 Динамика притока прямых иностранных инвестиций в Украину на 01.04.2008г. (млн. долл. США) [8]

В целом прирост совокупного объема иностранного капитала в экономике страны, с учетом его переоценки, потерь, курсовой разности и т.п., за I квартал 2008 года составил 3364,8 млн.долл., что почти в 4 раза больше прироста чем за соответствующий период предыдущего года.

Общий объем прямых иностранных инвестиций, внесенных в Украину, на 1 апреля 2008г. составил 32895,7 млн.долл., что на 11,4% больше объема инвестиций на начало 2008 года и в расчете на один человека составляет 710,0 долл.

Инвестиции поступили с 123 стран мира. К десятке основных стран- инвесторов, на которые приходится свыше 83% общего объема прямых инвестиций, входят: Кипр - 6695,2 млн. долл., Германия - 6659,6 млн. долл., Нидерланды - 2757,3 млн. долл., Австрия - 2352,8 млн. долл., Соединенное Королевство - 2123,9 млн. долл., Российская Федерация - 1844,8 млн. долл., Соединенные Штаты Америки - 1466,4 млн. долл., Швеция - 1202,8 млн. долл., Виргинские острова, Британские - 1155,8 млн. долл. и Франция - 1145,9 млн. долл. США.

Значительные объемы иностранных инвестиций сосредоточенно на предприятиях промышленности - 8416,2 млн. долл. (25,6% общего объема прямых инвестиций в Украину), в т.ч. перерабатывающей - 7209,5 млн. долл. и добывающей - 1068,2 млн. долл. Среди областей перерабатывающей промышленности существенные объемы инвестиции внесены в производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий - 1696,7 млн. долл., в металлургическое производство и производство готовых металлических изделий - 1615,8 млн. долл., машиностроение - 1057,5 млн. долл., химическую и нефтехимическую промышленность - 915,9 млн. долл.

Что касается регионов Украины, то наибольшие инвестиции поступили в Киев 34,4% , на втором месте Днепропетровская область- 9,2%, Харьковская область - 1481,6 млн. дол. США, Донецкая - 1436,8 млн. дол. США(4,4%).

Но, по исследованию Всемирного экономического форума (ВЭФ) о конкурентоспособности областей Украины, в котором содержатся неожиданные выводы: среди лидеров оказались Закарпатская и Львовская области, тогда как Донецкая область показала невысокую конкурентоспособность. Впрочем, как оказалось, более высокая конкурентоспособность не всегда способствует притоку инвестиций.

Основой любой инновационной деятельности в зарубежных странах являются инвестиции. В современном мировом хозяйстве ТНК являются генератором и центральным звеном в распространении инноваций. По некоторым данным, они владеют более 80% патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. По оценкам зарубежных специалистов, около 75—80% общемирового объема НИОКР в гражданском секторе осуществляется именно в рамках ТНК, а на 700 крупнейших промышленных фирм мира приходится примерно половина всего объема коммерческого использования изобретений в мире.

В отдельных странах роль иностранных филиалов ТНК в развитии высоких технологий в обрабатывающей промышленности достигает значительных цифр: в Норвегии — 48,6%, Франции — 51,5, Канаде — 52,5, Великобритании — 59,0, Ирландии — 95,6%. [6]

В условиях рыночной экономики одной из основных составных экономического обеспечения инновационной деятельности является достаточность финансовых ресурсов, которая оказывает содействие сохранению научной базы, кадрового потенциала, разработке и освоению наукоемкой конкурентоспособной продукции в разных отраслях промышленности (рис.2). Следует отметить, что структура источников финансирования на протяжении 2000 - 2007 гг. почти не изменилась, главным фактором инновационной деятельности остаются собственные средства предприятий, которые в 2007 г. составляли 7999,6млн. грн., а также констатировать факт, что общее финансирование инновационной деятельности на государственном уровне выполнено вообще на 90,5% .Что же касается ПИИ, то их объем не превышает 1,43% из общего объема в 2007г.,не смотря на не значительный рост.

Выводы. Инновационный путь Украины должен рассматриваться не только в технократическом плане, но и как общественно-политический и социально-экономический процесс в современных условиях финансового кризиса наблюдается спад в поступлении инвестиций в Украинскую экономику, поэтому сегодня для стимулирования дальнейшего экономического развития Украины крайне важно максимально использовать имеющиеся возможности для существенного увеличения притока прямых иностранных инвестиций и повышения эффективности управления ими. Это диктуется характером задач, стоящих перед экономикой страны, вызовом со стороны усиливающейся глобализации мировой экономики и обострением

конкуренції стран-реципієнтів капітала на мировому ринку інвестиційних ресурсів.

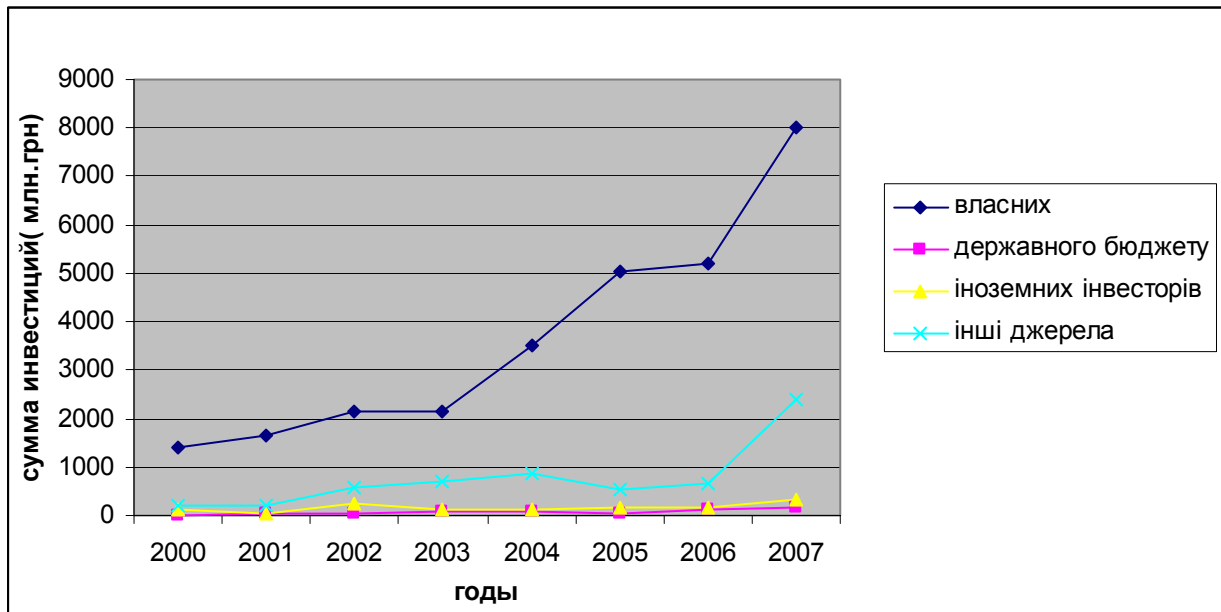


Рис. 2. Істочники фінансування технологічних інновацій в Україні в 2000-2007 роках [8]

Іностранный капитал может внести в страну достижения научно-технического прогресса и передовой опыт управления. Приток зарубежных капиталовложений жизненно важен для достижения среднесрочных целей, таких, как выход из современного кризисного состояния, начальный подъем экономики. При этом, естественно, украинские общественные интересы не совпадают с интересами иностранных инвесторов, следовательно, важно привлечь капиталы так, чтобы не лишити их владельцев собственных мотиваций, одновременно направляя действия последних на благо общественных целей.

РЕЗЮМЕ

У статті вивчається інвестиційно-інноваційна діяльність України в контексті глобалізації. Автори виконують аналіз впливу ТНК на інвестиційно-інноваційну діяльність.

SUMMARY

In article investment and innovative activity of Ukraine in a globalisation context is studied. Authors carry out the analysis of influence of the multinational corporation on investment and innovative activity.

СПИСОК ІСТОЧНИКОВ:

1. Конкурентний відбір. Давоський форум оцінив інвестиційні перспективи українських областей <http://www.kommersant.ua/>
2. Нехаев С.А. Основные тенденции развития инвестиционного рынка в эпоху глобализации. www.webplan.ru
3. Шнипко О. Транснаціональні корпорації та проблеми транснаціоналізації українського ринку // Економіст.- 2006.- №11. – С.58-61.
4. Медведкин Т.С. Развитие национальной инновационной сферы Украины в условиях интеграции экономик стран ОЧЭС // Проблемы и перспективы развития сотрудничества

между странами юго-восточной Европы в рамках черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ – Сборник научных трудов. – Ливадия - Донецк: ДонНУ, 2007 . - С.485

5.Макогон Ю.В., Орехова Т.В., Хаджинов И.В. Международный менеджмент / Учебное пособие.- Донецк: ДонНУ. -2005.–С.40-43,49,50,55

6.UNCTAD, World Investment Report, 2007: Transnational Corporations and Internationalization of R&D — New York; Geneva : UN, 2005. — xxxii, 366 p. : tables, graphs, maps

7.World Investment Report 2008: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. UNCTAD. - Table 1.1. - P.4.

8.www.ukrstat.gov.ua

9.www.unido.org

Надійшла до редакції 01.10.2008 року

УДК 339.9/332.122+332.14

ЧОРНОМОРСЬКО-БАЛТІЙСЬКЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Борщевський В.В., кандидат економічних наук, завідувач відділу транскордонного співробітництва та європейської інтеграції Регіонального філіалу НІСД в м. Львові

Прискорення глобалізаційних тенденцій та поглиблення євроінтеграційних процесів на початку ХХІ століття, ставлять на порядок денний економічної політики України завдання пошуку адекватних шляхів та форм участі у світовому поділі праці на основі підвищення конкурентоспроможності національної економіки. В цьому сенсі, одним з основних пріоритетів виступає реалізація нашою державою свого неабиякого гео економічного потенціалу, насамперед, на основі реалізації регіональних проектів транскордонного характеру в партнерстві з сусідніми східноєвропейськими країнами.

Враховуючи міжнародні економічні реалії сьогодення, а також беручи до уваги дедалі зростаючу потребу глобальної економіки в енергетичних ресурсах на тлі зростаючих проблем, пов'язаних з їх видобутком і транспортуванням, одним з пріоритетів зовнішньоекономічної політики України слід вважати активізацію співробітництва в межах чорноморсько-балтійського регіону, спрямовану на створення надійного шляху транспортування енергетичних ресурсів до країн Західної Європи, покликаною диверсифікувати постачання енергетичної сировини на ринки Євросоюзу та підвищити рівень енергетичної безпеки держав європейського континенту.

Різні аспекти вказаної проблеми досліджувалися в роботах багатьох вітчизняних і закордонних вчених, зокрема В. Будкіна, О. Власюка, А. Гальчинського, В. Геця, Ю. Макогона, В. Новицького, С. Пирожкова, А. Філіпенка, Л. Хоффмана, Д. Шерра, Ю. Щербака тощо. Водночас, в нинішніх реаліях, коли ціни на енергоресурси ледь не кожного місяця сягають все нових рекордних позначок, а їх дефіцит призводить до загострення не лише економічних криз, але і політичних та навіть військових конфліктів, місце і роль України в системі енергетичної безпеки континенту та її

значення в системі чорноморсько-балтійського співробітництва набуває нових рис та стикається з новими викликами.

Насамперед, це стосується зростання ролі та ваги чорноморського регіону в глобальних економічних процесах сучасності. Адже чорноморська географічна зона, яку фактично ігнорували за часів холодної війни, сьогодні стає дедалі важливішим ареалом перетину гео економічних інтересів основних гравців глобального ринку: Росії, ЄС, країн Близького Сходу, США [11; 13]. І якщо для російських інтересів одним з ключових пріоритетів залишається збереження свого домінування у цьому регіоні з метою недопущення будь-якого ослаблення власних позицій на світовому ринку енергоносіїв, то для України, закавказьких держав і країн ЄС, цей регіон стає стратегічним з погляду гострої потреби в диверсифікації джерел постачання енергосировини, в тому числі і за рахунок отримання доступу до близькосхідних нафтових і газових родовищ.

Згідно з оцінками Європейського центру енергетичних досліджень, який відповідає за країни Центральної та Східної Європи, у 2030 році світ буде використовувати на 70% більше енергії ніж тепер. Відбудеться зростання конкуренції за енергетичну сировину між традиційними та новими її споживачами (насамперед Китаєм). Це призведе до ускладнення процесу формування загальної та ефективної європейської енергетичної стратегії, насамперед через значну залежність від Росії, як основного постачальника газу та важливого експортера нафти [6]. Все це створює для України додаткові можливості щодо визначення власного місця у глобальній економіці та входження до числа провідних гравців на енергетичному ринку, незважаючи на відносно незначні обсяги сировини, які видобуваються на її території. Сучасні реалії глобальної економічної конкуренції дозволяють країнам, що є важливими надавачами транзитних послуг на ринку енергетичних ресурсів, розраховувати на зростання своєї ролі в міжнародних господарських процесах.

Європейська енергетична політика сьогодні передбачає диверсифікацію джерел та шляхів постачання енергоресурсів, що відкриває для України принаймні дві стратегічні перспективи, пов'язані з прагненням ЄС наблизитися до Чорноморського гео економічного ареалу: доступ до джерел Каспійської енергосировини та залучення до спільного розроблення покладів Чорноморського шельфу [8]. В результаті цього наша держава може розраховувати не лише на повне забезпечення власних потреб в енергетичній сировині, але й отримати доступ до потужних родовищ енергоресурсів та створити на основі цього власні експортні потужності.

Такий оптимізм опирається на реальні можливості використання вітчизняної енерготранспортної системи, здатної забезпечувати не лише доставку ресурсів до європейських споживачів, але і створювати необхідні резерви та гасити сезонні коливання у попиту на енергоносії.

Газотранспортна система України (ГТС) відзначається значною протяжністю та складністю споруд, а також наявністю потужних підземних сховищ газу, які дозволяють вирівнювати сезонні нерівномірності у газоспоживанні. Упродовж останніх років за послуги з транзиту газу Україна отримувала близько 30 млрд. м³ газу, за рахунок чого покривала фактичну річну потребу в газі для населення та комунально-побутових підприємств. Проте на сьогодні ця система потребує постійного технічного удосконалення та модернізації, зокрема в частині створення сучасної системи обліку газу, впровадження високоточних засобів та систем вимірювання, оптимізації технологічних процесів транспортування газу тощо [7]. Один лише нафтопровід «Одеса-Броди» дозволяє прокачувати 14 млн. тонн нафти щорічно.

Незважаючи на те, що Україна задіяна лише в одному із семи енергоконекторів, через які до країн ЄС надходять енергоресурси, 40% імпортованого Євросоюзом

природного газу постачається енергомережею України. У разі ж повноцінного розгортання Балто-Чорноморсько-Каспійського енергоконектору з'явиться можливість транспортувати в ЄС до 45 млн. т. нафти і 32 млрд. м³ газу щорічно [8]. Для цього нафтопровід «Одеса-Броди» має бути добудованим до польського Полоцька, з можливістю подальшого його продовження через Гданськ до північноєвропейських держав.

Фахівці відзначають, що диверсифікація джерел за рахунок реалізації проектів із поставки каспійської нафти через Чорне море і нафтопровід Одеса-Броди-Гданськ є для України важливим козирем у просуванні своїх інтересів на європейському гео економічному просторі [5]. Адже через глибоководний порт Вільгельмшаффен (Німеччина) цей транзит має всі підстави бути продовжений аж до Північного моря [6].

Сьогодні фактично весь газ який постачається в ЄС через територію нашої держави та значна частина нафти видобуваються в Росії, що суттєво зменшує транзитну роль України, та збільшує енергозалежність західних споживачів від російської монополізації цього ринку, а відтак дозволяє останній чинити відвертий тиск на Україну фактично не рахуючись з її інтересами. Зовсім інша справа коли виникне альтернативне джерело транзиту енергоносіїв через Україну, тоді вона стане значно більш самостійним гравцем на цьому ринку і убезпечить себе від м експансіонізму російської зовнішньоекономічної політики та змусить уважніше ставитися до себе європейських партнерів (які сьогодні займають здебільшого позицію російської сторони).

В ході Енергетичного самміту у Вільнюсі (10-11 жовтня 2007 року) було підписано договір між Державною Нафтовою Компанією Азербайджану, Грузинською нафтовою та газовою корпорацією, Литовською компанією «Клайпедос нафта», нафтотранспортною корпорацією ПЕРН «Приязнь» та ВАТ «Укртранснафта» щодо приєднання до ТОВ МТП «Сарматія» з реалізації проекту «Одеса-Броди-Плоцьк», спрямованого на створення транспортного коридору для транспортування каспійської нафти на міжнародні ринки [13].

Якщо діяльність цієї корпорації набуде очікуваних обертів, то вже найближчими роками Україна отримає змогу суттєво наростити інфраструктуру власної транспортної мережі не лише в частині транзиту енергоносіїв, але й інших важливих ресурсів, включаючи розвиток системи телекомунікацій, автомобільного і залізничного сполучення, освітніх і сервісних послуг тощо.

Енергетичний самміт, який проходив у травні цього року Києві завершився підписанням Київської декларації щодо принципів глобальної енергетичної безпеки; Спільної заяви щодо Каспійсько-Чорноморсько-Балтійського енерготранзитного простору і Спільної заяви Президентів Азербайджанської Республіки, Грузії, Литовської Республіки, Республіки Польща та України щодо проекту Євро-Азіатського нафтотранспортного коридору. Київська декларація чітко визначатиме прозорість світового енергоринку і робитиме неможливим застосування енергоресурсів для політичного шантажу, особливо, якщо в подальшому буде підписаною всіма країнами ЄС і "Великої вісімки" [2].

Таким чином, чорноморсько-балтійське співробітництво в енергетичному секторі є для України тим пріоритетом зовнішньоекономічної діяльності, який протягом найближчих років може принести нашій державі не лише додаткові економічні вигоди, але й безумовні політичні дивіденди в контексті реалізації стратегії європейської інтеграції.

Більше того, є всі підстави вважати, що „український нафтотранспортний маршрут має стати для усіх, хто ним користуватиметься, вигідною та надійною альтернативою

транспортування каспійської, а в перспективі і близькосхідної нафти через Босфор, пропускна спроможність якого є обмеженою» [1].

Водночас, не можна заперечувати точки зору, згідно якої «ЄС не пожертвує своїми стосунками з Росією на користь будь-якої іншої держави, але Україна може вигідно скористатися прогалинами в російсько-європейських відносинах, як, наприклад, в області енергетичного забезпечення ЄС» [5]. Для цього першочерговими кроками української влади повинні стати:

- включення питання транзиту енергоносіїв до пріоритетних сфер інноваційної діяльності в Україні, включаючи законодавче підкріплення необхідних кроків на цьому шляху;
- виконання умов Європейської енергетичної хартії та адаптація її елементів до вітчизняного економічного законодавства;
- повноцінна інтеграція в єдину європейську енергомережу та створення передумов для транзиту не лише енергоносіїв, але й експорту електричної енергії в країни ЄС;
- розвиток системи кадрового забезпечення вітчизняної енерготранзитної мережі, зокрема в частині максимального наповнення її євроінтеграційної складової;
- активізація транскордонного, зокрема євро регіонального співробітництва, спрямованого на максимальну реалізацію енерготранзитного потенціалу нашої держави.

Вказані заходи дозволять Україні максимально повно і в тісній кооперації зі своїми західними сусідами реалізувати власні інтереси в гео економічній системі сучасної Європи і знайти власне гідне місце в міжнародному поділі праці та глобальній конкуренції XXI століття.

РЕЗІЮМЕ

Рассматриваются механизмы активизации роли Украины в системе черноморско-балтийского сотрудничества в контексте повышения конкурентоспособности отечественной экономики в условиях глобализации и евроинтеграции.

SUMMARY

Mechanisms of activation of Ukraine role at partnership system which include the regions of Black-sea and Baltic area as way for rising competitiveness of domestic economy in globalization and European integration conditions are researching.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Вербинський В.В., Земляний М.Г. Російський фактор в євроінтеграційних енергетичних відносинах України // Стратегічна панорама. – 2004. - № 1. – С. 57-64.
2. Енергетичний самміт у Києві завершився створенням єдиного транзитного простору. - <http://newsru.ua/finance/23may2008/sammit.html/>
3. Інноваційна стратегія українських реформ / Гальчинський А., Геєць В., Кінах А., Семиноженко В. – К.: Знання України, 2004. – 338 с.
4. Новицький В. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку: Навч. посіб. – К.: НАУ, 2004. – 268 с.
5. Мартинюк В. Євроінтеграція України крізь призму російсько-європейських відносин. – <http://eu.prostir.ua/library/4288.html/>
6. Миргородська Л. Значення України для ЄС в Європейській політиці сусідства. – <http://www.soskin.info/ea.php?pokazold=200707&n=7-8&y=2007/>
7. Саприкін В. «Газовий трикутник» ЄС – Україна – Росія: єдність та боротьба інтересів // Дзеркало тижня. – 2002 (13.04). – <http://www.uceps.org/ua/show/113/>

8. Снігир О. Співпраця України та нових держав-членів ЄС: перспективні напрями. – <http://www.niss.gov.ua/Monitor/Desember/10.htm/>
9. Україна на роздоріжжі: Уроки з міжнародного досвіду економічних реформ. – К.: Фенікс, 1998. – 477 с.
10. Філіпенко А. Економічний розвиток сучасної цивілізації. – К.: Знання, 2000. – 174 с.
11. Чорноморська синергія / Матеріали міжнародної конференції. – К.: Фонд Конрада Аденауера, 2007. – 79 с.
12. Щербак Ю. Україна: виклик і вибір. Перспективи України в глобалізованому світі XXI століття. – К.: Дух і літера, 2003. – 578 с.
13. <http://comeuroint.rada.gov.ua/>

Надійшла до редакції 15.07.2008 року

УДК 339.924:336.713.2(477)

ІНТЕГРАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В СВІТОВУ ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ

Дорошенко І.В., к.е.н., МВА, докторант КНУ ім. Т. Шевченка

Постановка проблеми. Сучасна світова фінансова система - високоорганізована сфера діяльності, якій належить важлива роль у розвитку глобальної економіки. Характерною рисою сучасної фінансової системи є велика роль транснаціональних банків (ТНБ), які обслуговують операції транснаціональних корпорацій (ТНК).

Виділення невирішеної проблеми. Поява держави Україна як самостійної економічної системи відкрила її світовому економічному товариству. За період незалежності в країні вирішені ключові завдання формування основних атрибутів національної економіки, які визначають економічну інфраструктуру держави, у тому числі національну фінансову систему та її важливу складову - банківську систему. Але наростаючі процеси глобалізації, докорінні трансформаційні процеси, які відбуваються в державі, вступ України до СОТ (однією з ключових умов вступу стала суттєва лібералізація доступу іноземного капіталу в банківський сектор України), оголошені прагнення щодо євроінтеграції потребують подальшого дослідження національного банківського сектору в контексті його інтеграції в світову фінансову систему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні проблеми банківського сектору в економічній системі, широко представлені в роботах закордонних та вітчизняних науковців: Г.Азаренкової, О.Барановського, Т.Вахненко, А.Гальчинського, С.Головань, Е.Дж.Долана, Дж.Кейнса, Д.Колина, Р.Котлера, О.Лаврушина, Р.Міллера, Е.Ріда, Т.Слюніної, Р.Сміта, М.Швайка та інших, наукові здобуття яких використані у рамках даної статті. Активно проводяться дослідження сучасних структурних змін в банківській галузі України, наприклад В.Сухотеplitsim[1]. Аналітичний огляд присутності іноземного капіталу в банківському секторі України напередодні вступу до СОТ проведено М.Чижевською, Є.Краморенко[2]. Зокрема, питання загальної теорії розвитку банківського сектору в Україні розглянуті О.Панасенко[3]. З питань економічної теорії, пов'язаної з розглядом впливу інтеграційних та глобалізаційних процесів на банківську систему В.Куштіма[4] проведено порівняльний аналіз взаємозалежності банківського сектору різних країн, побудований на врахуванні його структури, до речі окремо Україну в ці дослідження не включено. Але, в цілому, в

роботах недостатньо розглянуті проблеми теорії, окреслені В.Тарасевичем[5], на думку якого провідними (проривними) напрямками досліджень в ХХІ столітті є розробка і використання *теорії інтеграційної економіки* та економічної синергетики, де об'єктом є вивчення економіки в контексті інтеграційних і універсумних систем, а предметом є закони, закономірності, механізми і форми економічної самоорганізації і взаємодії. Досліджень щодо синергічних ефектів інтеграції української банківської системи в світову фінансову систему після вступу в СОТ не проводилося. Отже, метою даної роботи є вивчення впливу інтеграції української банківської системи в світову фінансову систему.

Мета наукової статті. Окреслити необхідність інтеграції банківського сектору України в світову фінансову систему.

Результати дослідження. Інституційна теорія виділяє два типи генезису. Перший тип визначається залежністю формування інститутів від траєкторії попереднього розвитку, коли відтворення існуючих інститутів відбувається з поступовим внесенням до них змін. Сформований подібним чином інститут у найбільшому ступені відповідає культурі та суспільному устрою, які його породжують, тобто фактори, що на нього впливають, є переважно об'єктивними. Другий тип інститутів проявляється у радикальній перебудові інституційної системи на основі свідомого замислу активного суб'єкту. У цьому випадку роль суб'єктивного фактору підвищується, а якість перетворення залежить від ступеню врахування існуючих передумов формування нових інституційних структур. Але в обох випадках необхідною є провідна роль активного суб'єкту перетворень, що обумовлено його рефлексивними здатностями оцінювати та змінювати ситуацію.

Фінансові інститути у західних країнах, зокрема банки, виникли в основному еволюційно. Про їхню діяльність було відомо задовго до появи фінансових теорій. І хоча внаслідок розвитку фінансових теорій, концепцій та розробок економістів західних країн сучасні банки стали інститутами, що функціонують згідно зі встановленими нормами та правилами, вони є, насамперед, породженням фінансової практики.

До 1991 року в радянській Україні формування банківської системи здійснювалося без використання західних фінансових концепцій, побудованих на ринкових засадах. Основною функцією радянських банків було забезпечення перерозподілу грошових коштів через розрахунки. Функція створення грошей та капіталу не реалізовувалася. Так О.Лаврушин[6], коментуючи перехід банківської системи на ринкові механізми господарювання, відмічав: „Банки имеют огромную власть во всем мире, однако в СССР потеряли свою изначально высокую роль... Вся наша теория банков – это фактический пересказ того, какие в стране существуют банки, какие операции они при этом выполняют”.

Після 1991 року в банківській системі відбулися докорінні якісні трансформації. Сучасні банки в Україні формуються революційно, багато в чому шляхом імпорту західних фінансових теоретичних розробок та практичних банківських технологій. Але національна банківська система знаходиться ще у стані формування, її капіталотворча функція реалізується не повністю, оскільки не всі відомі в розвинутих фінансових системах способи створення грошей використовуються в Україні в повній мірі. Так, на даний час близько половини платіжного обігу в Україні припадає на готівкові розрахунки, що в кілька разів перевищує цій показник в розвинутих країнах[7], де розрахунки здійснюються переважно через електронні системи платежів. Розвиток клірингових схем, різних видів взаємозаліку, у тому числі з заміниками грошей та грошовими еквівалентами (високоліквідними цінними паперами), які б могли сприяти реалізації капіталотворчої функції вітчизняної банківської системи, здійснюється повільно через низку проблем, насамперед, політико-економічних.

Отже, можливість практичної реалізації конкретних фінансових концепцій забезпечується тільки у рамках відповідних фінансових інститутів, з іншого боку, зміни самих фінансових інститутів викликають потребу у внесенні змін в теоретичні конструкції (концептуальні ідеї). Оскільки банківська система є важливим організаційним елементом національної фінансової системи, а її стан – один з найважливіших показників розвиненості економіки, то виникає питання, чи існують особливості генезису української банківської системи та її інтеграції в світову фінансову систему, які вплинули на розвиток самої світової фінансової системи та відповідні фінансові концепції, зокрема, щодо ринків фінансових капіталів.

Підтверджений багаторічною економічною практикою тезис, що однією з функцій капіталу є інтегруюча, коли для економік суверенних держав капітал грає зв'язуючу роль, було обґрунтовано ще К.Марксом. За останні десятиріччя взаємозалежність національних економік та їх фінансових ринків швидко зростає. Все більш актуальним стає тезис: спільний капітал – спільна власність – спільні інтереси – спільна діяльність – спільна політика [8]

Якщо виходити з підходу, що світова економіка є самоорганізуючою системою, розвиток якої має траєкторію спіралі, що збігається, має циклічний характер, представляє собою послідовну зміну станів, то така система характеризується структурними і кількісними показниками, визначеними механізмами розвитку. Д.Чистилин [9] в якості характеристик, що викликають еволюціонування світової економіки, та, зокрема, економіки України, розглядає світову платіжну систему як структурну характеристику, що відображає цілісність світового господарства, а у якості кількісної характеристики ефективності – приріст ВВП та ріст споживання в умовах обмеженості ресурсів. Між розвитком цих характеристик існує функціональний зв'язок, коли удосконалення світової платіжної системи викликає прискорення приросту національного продукту.

Головним елементом забезпечення цього функціонального зв'язку є банківська система з її можливостями створювати гроші та капітал, стимулювати нагромадження заощаджень та інвестиційну активність як населення так і підприємницьких кіл [10, 11, 12]. Дослідження М.Голштейна, П.Тернера [13] показують, що саме банківська система є з'єднувальною ланкою між макроекономічними імпульсами та мікроекономічними процесами, а отже, істотно впливає на успішність чи неуспішність перехідного періоду.

І навпаки, кризи у банківській системі викликають втрати народного господарства. Так банківська криза в Угорщині (1993-1994 рр.) та Литві (1995) поглинула відповідно 10% та 18% тодішнього ВВП цих країн [14]. За оцінками МВФ, кожна валютна криза стає причиною втрат економіки від 4-7% ВВП, а втрати від банківських криз можуть сягати 12% його обсягів [15]. Отже, втрати від фінансової інтеграції нерідко перевищують її досягнення.

Дослідження В.Куштима [16] доводять існування взаємозалежності між профілем конкурентних переваг банківського сегменту економічно розвинутих країн та країн Європи, ринки яких є такими, що розвиваються. Існують взаємозалежності країн Африки і Близького Сходу, ринки яких розвиваються та країн Азії і басейну Тихого океану. Розвиток банківського сегменту країн Латинської Америки і басейну Карибського моря, ринки яких розвиваються, демонструє високу щільність залежності від економічно високорозвинених США.

Слід зазначити, що протягом різних періодів взаємозалежності банківських секторів країн проявляються з неоднаковою інтенсивністю. Рівень рухливості (ступень еластичності) національних фінансових ринків відповідно до змін на глобальних ринках розрізняється у країнах залежно від ступеню розвиненості та прозорості

фінансових ринків. Чим більше національні ринки інтегровані, тим вище ризики системних збоїв.

Красномовною є і наступна ілюстрація взаємозв'язку українського банківського сектору та світової фінансової системи. Протягом кількох попередніх років у світі була сприятливі умови щодо достатньої ліквідності світової фінансової системи, що викликало збільшення обсягів боргових операцій. Дослідження McKinsey Global Institute [17] показало, що сума фінансових зобов'язань в світовій економіці в три рази більше вартості всіх товарів та послуг. У разі достатньої ліквідності ринків, це покращує умови для позичальників, знижує вартість запозичень, сприяє розподілу ризиків. Але у разі економічної кризи, погіршення ліквідності таких ринків викликає, особливо для країн, що розвиваються, інфляцію, різкий економічний спад, зростання безробіття.

У 2007 році сукупний зовнішній борг України збільшився на \$30 млрд. до більш ніж \$80 млрд., що складає 50% ВВП. Зовнішні борги банків збільшилися в 2007 році з \$14 млрд. до \$30 млрд., більшість з цих кредитних ресурсів надійшло в сферу роздрібного споживчого кредитування. І якщо наприкінці 2007 року лунали думки, що в цьому немає нічого загрозливого, наприклад, по словах Першого Заступника Голови НБУ А.Шаповалова[18], „це означає, що іноземці вірять в Україну”, а, на думку О.Сугоняка[19], це показник відродження економіки України. То на фоні кризи ліквідності, що останнім часом розгортається на світових фінансових ринках, банкам необхідно віддати для погашення зовнішніх боргів протягом 2008 року \$7 млрд. [20], для чого у свою чергу необхідно отримати зовнішні кредити на рефінансування старих кредитів, що в чинних умовах складно. Отже, наслідки іпотечної кризи в США, яка викликала світову фінансову кризу ліквідності відчутні і в Україні, при чому не тільки у банківському секторі, а і на ринку цінних паперів.

Інтеграція українських фінансових установ у світову фінансову систему шляхом впровадження ефективних інновацій у банківські технології, виходу на ринки зовнішніх запозичень, відбувається паралельно з активною експансією транснаціональних фінансових установ в Україну. Це пов'язано з загальною лібералізацією умов функціонування фінансових установ в Україні з одночасним посиленням жорсткості умов щодо їх капіталізації (прибутковості та правил формування та збільшення статутного фонду).

Проявом інтеграційних процесів в банківському секторі України є нарощування присутності в банківському секторі іноземних банків (таб.1).

Таблиця 1 Динаміка кількості банків в Україні (за даними НБУ)

Показники	1994	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 прогноз
Кількість банків за реєстром	228	195	189	182	179	182	186	193	198	199
У тому числі: кількість банків за участю іноземного капіталу	12	31	21	20	19	19	23	35	44	46
Із них кількість банків зі 100% іноземним капіталом	1	7	6	7	7	7	9	13	16	18

У міжнародному контексті загальні показники банківської системи України дуже

невеликі. Сукупні активи банківської системи України складають біля 20 млрд. дол. США - у 20 разів менше, ніж у Dresdner Bank або Barclays Bank, і у 30 разів менше, ніж у ABN Amro. Проте інтерес іноземних інвесторів до українського банківського сектору обумовлено низкою причин, означивши які можна визначити головні напрямки спрямування інтеграційних процесів в необхідному русі, тобто стимулювати позитивні для країни процеси та пом'якшувати негативні.

Навіть негативні рейтинги не стримують інвесторів. У світовій практиці важливою основою для обрання тієї чи іншої країни як об'єкту інвестування є рейтингові оцінки аСОТритетних міжнародних інституцій. Високий рейтинг обумовлює привабливість країни та її банків і компаній як партнерів для міжнародних операцій та є фактором її глобальної конкурентоспроможності. На рейтинги як індикатори економічного положення країни в глобальному конкурентному середовищі орієнтуються посадові особи національних урядів, підприємці при прийнятті рішень у сфері міжнародних операцій, формують свої концепції вчені – економісти.

В 2007 році банківський сектор України за рейтингом агентства Moody's[21, 22] (Bank Financial Strength Rating) посідав 87-е місце з 92 країн. Менш надійні банки, ніж в Україні працюють у В'єтнамі, Азербайджані, Білорусії, Киргизії. Агентство Standards & Poors[23] також оприлюднило дані щодо можливості погіршення ліквідності банків України. Одночасно, існують випадки, коли висновки аСОТритетних рейтингових агентств не співпадають з висновками національної системи попереднього реагування НБУ. Отже, українська система контролю та аналізу діяльності банків відрізняється від подібних систем, що існують в розвинених країнах, не тільки методологічними підходами до оцінювання, а і за інтерпретацією результатів. Так у 2006 році фінансова установа з іноземними інвестиціями „Каліон Банк Україна”(з національним рейтингом Аaa.ua) було включено до переліку банків, у яких є ознаки фінансових проблем. Банківський бізнес засновано на довірі клієнтів. Неприпустимим є публічне оголошення переліків банків, яких обвинувачують в відмиванні грошей, несплаті податків, виводі капіталу за кордон без проведення попередніх процедур доказу цих порушень. Така практика негативно впливає на довіру інвесторів до України.

Інтеграційним процесам сприяють зміни в організаційних засадах світової фінансової системи. Розповсюдження інформаційних технологій, поява електронного банкінгу дозволяє розвивати банк не тільки через організацію мережі філій та відділень. Створення в Україні платіжної системи, що дозволяє переказувати гроші практично в будь-який куточок країни по суті в режимі реального часу, робить український банківський сектор дуже конкурентоздатним на внутрішньому ринку. В Україні переказ безготівкових грошей з одного банку в інший відбувається усього приблизно за 20 хвилин, тоді як грошові трансфери в США можуть тривати більш 3 днів. Традиційна наявність дуже розгалуженої мережі філій та відділень у українських банків надає додаткові переваги.

Впливовим фактором прискорення темпів реформування у банківському секторі також є відповідні вимоги Європейського союзу щодо євроінтеграції. Основними причинами експансії іноземних (зокрема європейських) банків в Україну є необхідність формування нових ринків транснаціональними компаніями – клієнтами цих банків, обслуговування їх виробничих потужностей, розташованих у різних країнах, та розширення власної діяльності на нових фінансових ринках.

Існує досить тісний взаємозв'язок між регуляторами світової економіки в особі світових фінансових центрів і транснаціональними корпораціями: очевидно, перші є безпосереднім результатом діяльності других. У свою чергу, сама якісна трансформація сутності транснаціонального капіталу обумовлена саме виникненням і розвитком фінансових ринків. Передумовами цих процесів також є досягнення у галузі обробки

інформації і телекомунікацій, поширення ринкових принципів в економіках деяких країн (наприклад, Китай, країни Східної Європи, країни колишнього СРСР), світові тенденції лібералізму, що заохочують послаблення або навіть повне усунення обмежень на переміщення капіталів між країнами, лібералізацію внутрішніх фінансових ринків, розвиток офшорних центрів.

З чисельністю населення близько 46 млн. чоловік Україна є одним з найбільш великих доступних європейських ринків. У плані економічного потенціалу для іноземних капіталів, виробів, послуг країна пропонує в два рази більший ринок збуту, чим Румунія, у шість разів більший, ніж Болгарія, у 10 разів більший, ніж Хорватія, або в 120 разів більший, ніж Мальта. Україна має можливість робити продукцію дешевше, ніж у Європейському союзі, одержувати набагато більш високу, чим у ЄС, маржу – особливо у фінансовому і банківському секторі. Так в розвинутих країнах рентабельність банківського бізнесу біля 20% вважається дуже високою. В Україні же рентабельність вище приблизно в два рази. Транснаціональні банки, обслуговують не тільки підрозділи ТНК, розташовані в Україні, а й національні компанії, які прагнуть використовувати можливості зовнішнього ринку капіталу, отримуючи додаткові прибутки на різниці між існуючими в Україні кредитними ставками і ставками на світових кредитних ринках.

Збільшення обсягів надходження іноземних інвестицій в банківський сектор починаючи з 2005 року багато в чому пов'язане зі зростанням прибутковості. Темпи щорічного приросту прибутку українських банків з цього періоду складають майже 100%. Пояснити таку тенденцію можна наступним чином. В цей час ліквідність світових фінансових ринків була досить висока, існував навіть надлишок коштів. Це сприяло покращенню умов запозичень. Але для здійснення зовнішніх запозичень банку необхідні якісні фінансові показники, які представлені у фінансовій звітності. Це не означає, що українські банки здійснювали маніпуляції, спрямовані на технічне покращення фінансових показників звітності щодо виведення частини прибутку, яку раніш мінімізували. Загострення конкуренції за ресурси (щорічно із одних банків в інші „кочують” 5-10 млрд. грн.), коли розвиток національного банківського сектору відбувається значно швидше, чим вся економіка України (починаючи з 1990 року активи банківської системи збільшуються на 40-60% [24]), активізація інтересу ТНБ до вітчизняного банківського сектору, збільшення прибутковості роздрібного споживчого кредитування стимулювали банки покращувати загальний корпоративний менеджмент, що і відбилося на показниках звітності. Також державою з 2004 року використовується механізм відбору платників податку для перевірок згідно з відповідністю до величини сплачених податків до певних нормативних величин коефіцієнту податкового навантаження і так звані критерії добросовісних платників податків.

Особливістю іноземного інвестування в банківський сектор України є те, що більшість іноземних інвесторів надає перевагу саме купівлі вже існуючих банків, а не створенню самостійних підрозділів. Переваги купівлі вже існуючого банку, який має ліцензію, приміщення, досвідчений персонал, пов'язано з тим, що в українських умовах входження в банківський бізнес з „нуля” є більш складним та довгим.

Проблемою належної інтеграції українських банків в світову фінансову систему є низький рівень корпоративного управління, який не відповідає західним стандартам. На думку Ж.Мунье[25] в Україні серед всіх банків тільки 50 відносно ринкові, але для переводу українських банків на більш ринкові правила, зближуючи їх до західних стандартів необхідно здійснювати плавний перехід. А для того, що б оцінити доцільність купівлі українського банку іноземному інвестору може знадобитися 5-10 років для трансформації банку, який „працює на український манер, в банк, який буде працювати по західних стандартах” та розуміння „особливостей роздрібного банківського ринку та обслуговування дрібного та середнього бізнесу в Україні”.

Сприяють наближенню роботи українських банків до світових вимог глобалізаційні процеси. Загострення конкуренції, посилення впливу швидких змін в зовнішньому середовищі на функціонування банку обумовлює необхідність проводити активну роботу з управління інформаційними потоками, які відображають його діяльність. Імідж банку безпосередньо впливає на його фінансовий стан, оскільки негативна інформація щодо банку може викликати обвальне вилучення клієнтами коштів з банку та привести до значних фінансових труднощів і навіть банкрутства. І, навпаки, позитивна інформація, наприклад, інформація про переговори щодо інвестування в банк впливовими фінансовими структурами може мати віддзеркалення в покращенні фінансових показників. Так вартість купівля транснаціональною Raiffeisen International третього за розмірами українського банку „Аваль” була вище сукупної величини капіталу в 5 разів [26]. Деякі експерти вважають, що зниження останнім часом темпів приросту іноземного капіталу в банківський сектор України пов'язано з тим, що на даний час потенційні покупці пропонують угоди купівлі-продажу з використанням коефіцієнту ціна купівлі/величина капіталу у розмірі 3-4, а не 5-7, як раніше [27]. Також потребують удосконалення форми та склад фінансової звітності як інформаційної основи для прийняття рішень інвестором. Максимальне наближення вітчизняної фінансової звітності до західних стандартів сприятиме позитивним наслідкам інтеграційних процесів. Окремі аСОТри пропонують замінити оцінку вартості банку в Україні за величиною капіталу, або вартості акціонерного капіталу на оцінку бренду Е.Ястремської [28]. Але, на нашу думку, доцільно не замінювати, а доповнювати вартість українського банку, визначену згідно з показниками фінансової звітності, експертною оцінкою вартості бренду (потенційного гудвілу на випадок продажу банку). До речі, подібні норми вже діють для підприємств США та Великобританії.

Інтеграція українського банківського сектору відбувається не тільки через нарощування присутності іноземного капіталу та реалізацію спільних з іноземними банків проєктів, наприклад, щодо синдиційованого кредитування. Українські банки також виходять на світові фінансові ринки як інвестори.

На даний час п'ять українських банків („Приватбанк”, Банк „Південний”, „Укрпромбанк”, „Дельта Банк”), стали власниками шести іноземних дочірніх банків в дев'яти країнах: Росії, Латвії, Грузії, Кіпру, Португалії, Вірменії, Білорусії. Мають представництва: Укрексімбанк - в Нью-Йорку, ПУМБ в Лондоні, Надра Банк - в Угорщині, Латвії, VAB Банк - в Угорщині, Промінвестбанк в Москві, Имекс-банк - в Австрії, ПАР, Альфа-Банк (Україна) - в Москві, Приватбанк – Казахстан, Молдова, Пекін, Москва, Банк „Форум” – Чехія, Казахстан [29]. Проте більшість придбань – це дрібні (без власної філіальної мережі), а іноді і збанкрутілі фінансові установи. Одночасно, інвестиції українських банків сприяють розвитку банківської системи в країні – реципієнті, а в окремих випадках, наприклад, „Дельта Банк” в Білорусії, Укрпромбанк в Вірменії, стають лідерами ринку.

Інтеграція українського банківського сектору в світову фінансову систему має, крім збільшення ризиків втрат від світових фінансових ринків, має загрози, пов'язані зі збільшенням безпосереднього впливу урядів та транснаціонального капіталу інших країн на економіку України.

Особливі ризики для національної безпеки представляє неконтрольована державою діяльність іноземних державних банків. Основні загрози - отримання контролю над секторами економіки. У світі існують приклади, коли після приходу у країни фінансових груп збанкрутили цілі підгалузі, а країни-інвестори отримували монополні надприбутки після усунення конкурентів в країні реципієнті.

Коли інтереси транснаціонального капіталу збігаються з інтересами національних держав, транснаціональні банки забезпечують їм значні і навіть вирішальні конкурентні

переваги на світовому ринку. Країни з розвитком ринковою економікою активно підтримують власні транснаціональні компанії і банки, що у свою чергу створюють умови для надходження податкових платежів від широкої міжнародної діяльності, а також для розширення економічного, а потім і політичного впливу, допомагають встановити контроль над економікою деяких закордонних країн.

За оцінками деяких експертів, у разі належного регулювання, іноземні банки, як правило, захоплюють чверть ринку країни розміщення [30]. Отже, можна погодитися з О.Сугоняко [31], який вважає допустимим рівень присутності іноземного капіталу в банківському секторі до 30%, адже „якщо в українській банківській системі буде 90% вже не буде мови про українську економіку”.

Висновки та пропозиції.

1. Банківський сектор є головним елементом забезпечення функціонального зв'язку між структурними і кількісними показниками, механізмами еволюціонування світової економіки.

2. Інтеграція банківського сектору України в світову фінансову систему визначається як розвитком самої світової фінансової системи, так і розвитком національних ринків фінансового капіталу.

3. Україна має величезний потенціал для успішної інтеграції національного банківського сектору в світову фінансову систему через наявність великого ринку та зростаючий в країні попит на банківські послуги, зокрема, роздрібні. До проблем українського фінансового сектору відносять недостатню інформаційну прозорість, низьку капіталізацію, високу ступінь залежності від крупних промислових підприємств, обмежений доступ до дешевих кредитних ресурсів на світових фінансових ринках, що робить банки хитливими до економічних і політичних потрясінь і перешкоджають розвитку банківських систем у цілому.

4. Масштаби експансії транснаціональних банків у фінансовий сектор України можуть суттєво змінити структуру вхідних та вихідних до країни фінансових потоків, отже потребують контролю з боку держави, щоб уникнути загроз для національної безпеки.

РЕЗЮМЕ

Проведено комплексное исследование совокупности финансово-экономических отношений между банками, которые возникают в развитии процессов интеграции банковского сектора Украины в мировую финансовую систему.

SUMMARY

There had been fulfilled the complex research of total financial and economical relationships and cooperation in the banking sector, which arise as the result of the banking sector integration processes development to the global financial system in Ukraine.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Сухотеплий В. Аналіз динаміки структури банківської галузі України за період 1999-2006рр.//Вісник НБУ. -№ 10.-2007.-16-19с.
2. Панасенко О.В. Банковская система как системный объект и типы ее поведения.//Вестник Харьковского национального университета им.В.Н.Каразина, 2003, №613, 177-185с.
3. Куштим В. Порівняльна оцінка структури банківського сегменту міжнародного ринку капіталів з погляду країн, які складають певну ринкову групу.// Економіка, фінанси, право. – 2008., № 4, 23-26с., С.25
4. Куштим В. Порівняльна оцінка структури банківського сегменту міжнародного ринку капіталів з погляду країн, які складають певну ринкову групу.// Економіка,

- фінанси, право. – 2008., № 4, 23-26с., С.25
5. Тарасович В.М. Постнеокласичний вектор фундаментальної економічної науки. // Наукові праці НДФІ, -2003, -№3(22), 35-39с., С.38
 6. Лаврушин О. Банк и народное хозяйство. // Вопросы экономики. – 1991 (декабрь) - №12, 53-65 с., С.53
 7. Швайка М. Шляхи реформування банківської системи України. // Вісник Академії економічних наук України. 2003. - № 1, 3-13с., С.10
 8. Челноков В. Экономическое соглашение: инвестиционная деятельность и финансовые рынки.//Вопросы экономики. – 1991 (декабрь) -№12, 28-34 с., С.34
 9. Чистилин Д. Эволюционное развитие мировой экономики и интеграции Украины //Экономика Украины. – 1999. - №1.-С.80-87
 10. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента і денег. – М., 1948. С. 159
 11. Schumpeter J.A. The Theory of Economic Development, R. Opie, tr, Harvard University Press, 1934
 12. Рид Э., Коттер Р., Гилл Э.,Смит Р./ Коммерческие банки. – Космополис, 1991. –С.67
 13. Goldstein Morris, Turner Peter./Banking crisis in Emerging Economies: Origins and Policy Options. Paper No. 46, Basel, October 1996
 14. Paul Luke: Two cheers for Eastern Europe’s banks, in: Focus Eastern Europe, No.2, Frankfurt am Main January 1997, С.5
 15. Kaminsky G. Currency and Banking Crises: the Early Warnings of Distress. “IMF Working Paper” , N178. 1999. December.
 16. Куштим В. Порівняльна оцінка структури банківського сегменту міжнародного ринку капіталів з погляду країн, які складають певну ринкову групу.// Економіка, фінанси, право. – 2008., № 4, 23-26с., С.25
 17. www.vz.ru/economy/2007/1/11/64054.html
 18. Гриньков Д. Привабливі .//Бізнес. - №44 (29.10.07), С.52-53 //www.dgrynkov.business.ua
 19. Інтерв’ю з А.Сугонятко, президентом Асоціації українських банків. //Бізнес. - №20 (14.05.07), С.66-69 //www.dgrynkov.business.ua
 20. Полуни Ю. „Будь-який” прив’язаний курс - фікція. //Бізнес. - №14 (14.07.08), С.14-15 //www.dgrynkov@business.ua
 21. www.moody.com
 22. Одно слово Mood’s. // Бізнес, №38 (17.09.07), С.62-63//www.dgrynkov@business.ua
 23. www.sandp.ru, www.standardandpoors.com
 24. Інтерв’ю з О.Сугоняко, президентом Асоціації українських банків. //Бізнес. - №20 (14.05.07), С.66-69 //www.dgrynkov.business.ua
 25. Інтерв’ю з Жаком Мунье, головою правління „Каліон Банк Україна”. //Бізнес. - №5 (29.01.07), С.42-45 //www.dgrynkov.business.ua
 26. Інвестгазета № 35 від 30.08.2005, С.18
 27. Інтерв’ю з В.Лавренчуком, головою правління „Райффайзен Банк Україна Аваль” .//Бізнес. - №23 (23.04.07), С.60-63 //www.dgrynkov.business.ua
 28. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади.Монографія. -2-ге вид.-Харків: ВД „ІНЖЕК”, 2004. -488с.
 29. По даних банків.//Бізнес. - №21 (21/26.05.08), С.40-44 //www.dgrynkov.business.ua
 30. Невадовский М. Европейские банки торопятся в Украину/Инвестгазета 01.11.2005 № 11, с. 11
 31. Інтерв’ю з А.Сугонятко, президентом Асоціації українських банків. //Бізнес. - №20 (14.05.07), С.66-69 //www.dgrynkov.business.ua

Надійшла до редакції 12.10.2008 року

УДК 336.76 (477)

УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ КАПІТАЛУ: ПРОБЛЕМИ ТА СУЧАСНИЙ СТАН

Іванова О.В., к.е.н., доц., ДонНУЕТ ім. М.Туган-Барановського

Актуальність. Світова економіка не може існувати й ефективно розвиватися без постійного переміщення грошових капіталів, які формуються в окремих країнах у процесі розширеного відновлення. Без розвиненого фінансового ринку неможлива система ринкових відносин, що забезпечує акумулювання і перерозподіл світових фінансових потоків.

Нагромадження грошей - позитивне явище, за яким стоїть зростання економіки. Чим більше у державі нагромаджень, тим більше в неї ресурсів для інвестицій. У зв'язку із цим аналіз причин глобального нагромадження (перенагромадження) грошей і оцінка його наслідків, як для України, так і для всього світу в цілому є актуальним.

Дослідженню проблематики формування і розвитку світового ринку капіталів в умовах глобалізації присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних учених. В українській економічній літературі цим проблемам присвячені роботи В.Г. Андрійчука, О.Г. Білоруса, С.Я. Боринець, А.С. Гальчинського, В.Є. Новицького, О.В. Плотнікова, А.М. Поручника, О.І. Рогача, В.О. Степаненко, А.С.Філіпенко, Т.С.Шемер та інших.

Мета статті. За допомогою аналізу сучасного стану світового ринку капіталу і ринку капіталу України визначити проблеми та перспективи участі України у світовій фінансовій глобалізації.

Основні результати дослідження. У ринковій економіці непорушним є те, що гроші повинні перебувати в постійному обороті, робити безперервний обіг. Тимчасово вільні кошти повинні негайно надходити на ринок позичкових капіталів, акумулюватися в кредитно-фінансових установах, а потім ефективно пускатися в справу, розміщатися в тих галузях економіки, де є потреба в додаткових капіталовкладеннях. [1]

Таблиця 1

Найбільші кредитори і позичальники на світовому ринку капіталів
у 2006 році (в %) [4]

Кредитори		Позичальники	
Японія	53	США	27
Швейцарія	8	Великобританія	9
Тайвань	6	Канада	8
Нідерланди	6	Мексика	6
Німеччина	5	Саудівська Аравія	6
Гонконг	5	Іспанія	5
Бельгія	4	Італія	5
Китай	2	Австрія	5
Інші	11	Інші	29
<i>РАЗОМ</i>	<i>100</i>	<i>РАЗОМ</i>	<i>100</i>

Провідними імпортерами капіталу на світовому ринку є промислово розвинені країни. Найбільшим позичальником є корпорації США, на другому місці перебуває

Великобританія. Частка країн, що розвиваються, в 80-ті роки знижувалася, де найбільшими одержувачами нетто-коштів виступали Саудівська Аравія й Мексика. Із середини 80-х років до запозичення на міжнародних ринках позичкового капіталу стали активно звертатися колишні соціалістичні країни Європи, однак їх частка невелика - у межах 0,5-1,5%.

Завдяки потужному зростанню припливу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у країни, що розвиваються, 2004 рік завершився невеликим збільшенням глобальних потоків ПІІ, які до того знижувалися три роки. Порівняно з 2003 роком світовий приплив ПІІ в 2004 році збільшився на 2% і досяг 648 млрд. доларів. Їх потоки в країни, що розвиваються, зросли на цілих 40%, до 233 млрд. дол., у той час як приплив ПІІ в розвинені країни в цілому зменшився на 14%. У результаті частка країн, що розвиваються, у глобальному припливі ПІІ досягла 36% (таблиця 2) - рекордного після 1997 року рівня. Становище найбільшого одержувача ПІІ зберегли за собою Сполучені Штати, за якими йде Об'єднане Королівство і Китай [3].

Таблиця 2

Приплив прямих іноземних інвестицій у різні країни й регіони світу в 2001-2004 рр., млрд. доларів США [3]

Регіони	Рік	1993-1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Розвинені країни		256,2	849,1	1134,3	596,3	547,8	442,2	380,0
Європа		147,3	520,4	722,8	393,9	427,6	359,4	223,4
ЄС		140,3	501,5	696,3	382,6	420,4	338,7	216,4
США		86,1	283,4	314,0	159,5	71,3	56,8	95,9
Японія		1,3	12,7	8,3	6,2	9,2	6,3	7,8
Інші розвинені країни		21,5	32,5	89,2	36,7	39,6	19,6	52,9
Країни, що розвиваються		138,9	232,5	253,2	217,8	155,5	166,3	233,2
Африка		7,1	11,9	9,6	20,0	13,0	18,0	18,1
Лат.Ам. і Карибськ.б-н		47,9	108,6	97,5	89,1	50,5	46,9	67,5
Азія й Океанія		83,9	112,0	146,0	108,7	92,0	101,4	147,6
Азія		83,4	111,6	145,7	108,6	92,0	101,3	147,5
Західна Азія		3,5	1,9	3,8	7,1	5,7	6,5	9,8
Східна Азія		51,6	77,3	116,2	78,7	67,3	72,1	105,0
Китай		38,5	40,3	40,7	46,9	52,7	53,5	60,6
Південна Азія		2,9	3,1	3,1	4,1	4,5	5,3	7,0
Південно-Східна Азія		25,3	29,3	22,6	18,8	14,5	17,4	25,7
Океанія		0,4	0,4	0,3	0,1	0,0	0,1	0,1
Південно-Східна Європа й СНД		6,6	10,5	9,1	11,8	12,8	24,1	34,9
Південно-Східна Європа		1,6	3,7	3,6	4,5	3,8	8,4	10,8
СНД		5,0	6,8	5,5	7,3	9,0	15,7	24,1
Всі країни миру		401,7	1092	1396,5	825,9	716,1	632,6	648,1

Особливо бурхливе зростання потоків ПІІ в країни, що розвиваються, в 2004 році пояснюється багатьма факторами. Загострення конкуренції в багатьох галузях змушує компанії шукати нові шляхи підвищення своєї конкурентоспроможності. Деякі з можливостей полягають у розширенні діяльності в швидкозорослих країнах з ринками, що формуються, в інтересах нарощування обсягу продажів, а також у раціоналізації виробництва, для того щоб використати ефект масштабу й знижувати витрати виробництва.

Іноземне інвестування визнане в усьому світі одним з найважливіших факторів економічного, технологічного й технічного зростання держави. Саме тому в багатьох державах світу створені режими найбільшого сприяння вкладенню капіталів, які припускають надання матеріальних стимулів, поліпшення умов виробничого

функціонування, лібералізацію умов участі у власності, збільшення гарантій, ослаблення державного контролю. [3]

Глобалізація фінансового ринку різко збільшила масштаби іноземних інвестицій. Після росту протягом чотирьох років підряд глобальний приплив ПІІ збільшився в 2007 році на 30% і досяг 1833 млрд. дол., що набагато вище колишньої рекордної оцінки, зафіксованої в 2000 році [3]. Незважаючи на фінансові і кредитні кризи, що почалися в другому півріччі 2007 року, у всіх трьох основних економічних угрупованнях - розвинених країнах, країнах, що розвиваються і країнах з перехідною економікою Південно-Східної Європи й Співдружності Незалежних Держав (СНД) - спостерігався неухильний ріст припливу ПІІ. Приріст ПІІ в значній мірі відображав відносно високі темпи економічного росту й упевнену динаміку діяльності корпорацій у багатьох частинах світу. У результаті збільшення прибутку закордонних філій, особливо в країнах, що розвиваються, реінвестовані доходи склали близько 30% сукупного припливу ПІІ. Певною мірою рекордні рівні ПІІ в доларовому вираженні відображали й істотне знецінення долара стосовно інших основних валют. Однак навіть при оцінці в місцевих валютах середньорічний ріст глобальних потоків ПІІ все-таки склав в 2007 році 23%.

Приплив ПІІ в розвинені країни досяг 1248 млрд. дол. США зберегли свої позиції провідної приймаючої країни, за ними йшли З'єднане Королівство, Франція, Канада й Нідерланди [3]. Найбільшим приймаючим регіоном був Європейський союз (ЄС), куди надійшло майже дві третини сукупного припливу ПІІ в розвинені країни. Однак надалі очікується скорочення обсягів ввозу ПІІ в розвинені країни й вивозу інвестицій з них у чинність гальмуючого впливу кризи на фінансовому ринку в сполученні зі зниженням темпів економічного росту в цих країнах.

Таблиця 3. Окремі показники ПІІ й міжнародного виробництва [5].

Показник	Вартість у поточних цінах (у млрд. дол.)		Річні темпи приросту, в %	
	2006	2007	2006	2007
Приплив ПІІ	1307	1883	381	29.9
Відтік ПІІ	1216	1997	452	50.9
Сумарний обсяг завезених ПІІ	11993	15211	194	22.0
Сумарний обсяг вивезених ПІІ	12474	15602	179	22.3
Обсяг продажів іноземних філій	25177	31197	177	20.7
Валова продукція іноземних філій	4862	6029	162	19.4
Сукупні активи іноземних філій	51187	68716	201	23.1
Експорт іноземних філій	4707	5714	122	15.4
Чисельність працівників іноземних філій, тис. чіл.	726278	81615	1398	16.6

У країнах, що розвиваються, приплив ПІІ досяг безпрецедентного рівня (500 млрд. дол.), що означає ріст у порівнянні з 2006 роком на 21%. Приплив ПІІІ в найменш розвинені країни в 2007 році склав 13 млрд. дол., що також є рекордно високим показником. У той же час країни, що розвиваються, продовжують набирати чинність як джерела ПІІ, вивіз яких досяг нового рекордного рівня в розмірі 253 млрд. дол., головним чином у результаті зовнішньої експансії азіатських ТНК. У групі країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою трьома найбільшими одержувачами ПІІ були Китай, Гонконг (Китай) і Російська Федерація [4].

Приплив приватного фінансування у світі, що розвивається, очевидно, являє собою довгострокову тенденцію, однак він стосується не всіх країн. У період з 1980 по 2007 р. із всіх країн, що розвиваються, шістдесят відсотків (79 з 135) жодного разу не звернулися на зовнішній ринок облігацій; лише вісім країн робили це багаторазово.

Україна, безперечно, має великий інвестиційний потенціал, що виражається в наявності дешевої робочої сили, запасів корисних копалин, ринку збуту й інших важливих факторів. Однак інвестиційний ризик, зумовлений економічною й політичною нестабільністю в державі, перешкоджає залученню необхідного обсягу коштів в економіку країни. На даний момент Україна за рівнем інвестиційної привабливості перебуває на 120-150 місці серед держав світу залежно від обраного рейтингу.

На рисунку 1 зображені дані про динаміку прямих інвестицій в економіку України з 2001 року. Безумовно, певна динаміка в обсязі прямих іноземних інвестицій в Україну спостерігається, і з 2001 по 2007 рік цей показник збільшився з 3 875 млн. дол. США до 23 125 млн. дол. США.

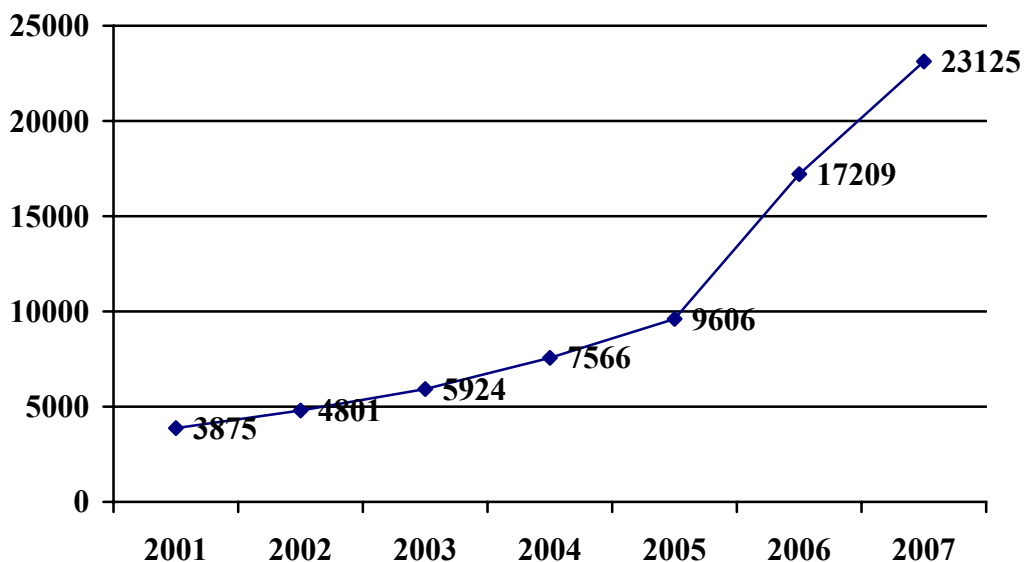


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України, 2001-2007 рр. [8].

Україна в сучасних умовах виступає, як зрештою, і будь-яка сучасна держава, одночасно й міжнародним кредитором, і міжнародним боржником. Це є результатом багаторічного тривалого процесу запозичень на рівні національних ринків розвинених країн з ринковою економікою й одночасно із цим кредитування ряду країн. До цього часу щодо розвинених країн з ринковою економікою Україна виступає чистим боржником.

За даними Нацбанку, обсяг валового зовнішнього боргу України на 01.10.2007 р. становив 74,3 млрд. дол. США (57,7% до ВВП), збільшившись за 9 місяців поточного року на 36,4 % або 19,8 млрд. дол. США порівняно з 6,6 млрд. дол. США у відповідному періоді попереднього року (45,9% до ВВП). Близько половини накопиченої протягом 9 місяців 2007 року заборгованості (45,3% або 9 млрд. дол. США) зареєстровано в III кварталі року (рис. 2) [8].

Практично весь приріст боргу протягом звітної періоду сформувався за рахунок боргової експансії банківського й іншого секторів економіки при одночасному зменшенні боргу держави.

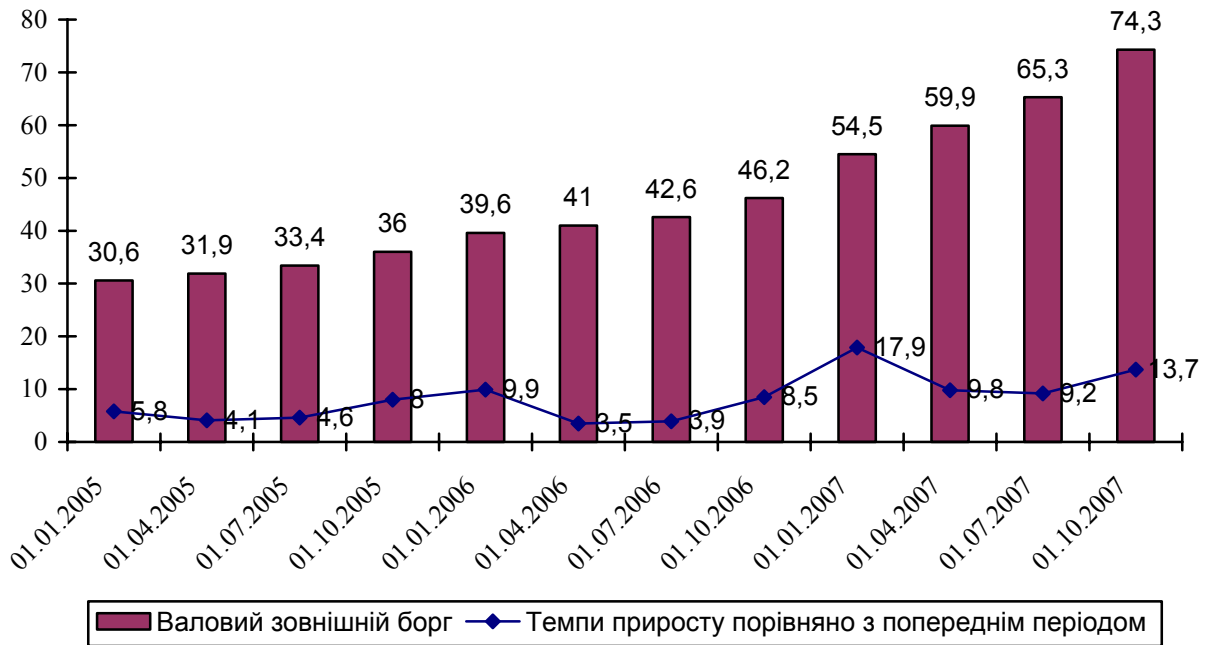


Рис. 2. Динаміка валового зовнішнього боргу України [8].

Іноземні інвестиції важливі для досягнення середньострокових цілей - виходу із соціально-економічної кризи, підйому виробництва, поліпшення життєвого рівня населення.

Однак при цьому слід мати на увазі, що економічні інтереси іноземних інвесторів і української сторони не завжди збігаються. Так, Україна зацікавлена у відновленні свого виробничого потенціалу, структурній перебудові виробництва й споживчого ринку, насиченні його недорогими високоякісними товарами, проведенні антиімпортної політики, у залученні в наше виробництво передової культури управління. Іноземні інвестори, насамперед, зацікавлені в одержанні надприбутку за рахунок природних ресурсів України, кваліфікованої й дешевої робочої сили, досягнень вітчизняної науки і техніки, відсутності конкуренції на внутрішньому ринку. Тому перед Україною стоїть досить складне завдання: створити сприятливі умови для залучення іноземного капіталу і використати його безпосередньо для досягнення конкретних цілей. Отже, пріоритетним напрямком інтеграції України в систему міжнародних фінансів сьогодні виступає залучення в національну економіку іноземних інвестицій.

Висновки. Аналіз ситуації на міжнародних ринках капіталів показує, що в останні десятиліття триває процес структурної перебудови, що охоплює всі їх сегменти. Центр ваги переноситься з одних видів запозичення на інші, відбувається трансформація механізмів позичково-позикових операцій.

Одна із серйозних проблем, з якими зіштовхується економіка України - це зовнішній борг. Ця проблема справляє багатоплановий вплив на макроекономічні показники й світогосподарські позиції країни.

Іноземне інвестування визнане в усьому світі одним з найважливіших факторів економічного, технологічного й технічного зростання держави. Нарощування і реалізація інвестиційного потенціалу сьогодні є ключовим чинником сталого економічного зростання. Сьогодні необхідно піклуватися не просто про підвищення привабливості української економіки для іноземних інвесторів. Завдання полягає у використанні їх можливостей для розширення внутрішнього попиту, активізації

інноваційного впливу на вітчизняне виробництво. Взагалі, мова йде про повноцінне включення України в конкуренцію за інвестиції на міжнародних ринках капіталів. В Україні, де більшу частину економіки поки що контролює держава, іноземне інвестування є одночасно і економічною, і політичною проблемою.

РЕЗЮМЕ

В данной статье определены основные кредиторы и заемщики мирового рынка капитала, рассмотрены основные направления перемещений ссудных капиталов. В связи с этим проанализировано положение Украины на мировом рынке ссудных капиталов и определены перспективы участия Украины и как кредитора, и как заемщика.

SUMMARY

At the article are determined basic lenders and borrowers of the world market capital, is considered main trends of the displacement loan capital. Position of the Ukraine is analysed in this connection on world market of the loan capital and is determined prospects of the participation of the Ukraine and as lender, and as borrowers.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Міжнародні фінанси: Підручник/ О.І.Рогач. А.С.Філіпенко, Т.С.Шемет та ін.. За ред. О.І.Рогача. – К.: Либідь, 2003. – 784 с.
2. Боринець С.Я. Міжнародні фінанси: Підручник. – К.: Знання-Прес, 2002. – 311 с.
3. World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development.
4. Global Development Finance.
5. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge.
6. UNCTAD, World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D.
7. www.worldbank.org
8. www.bank.gov.ua

Надійшло до редакції 12.11. 2008 року

УДК 331.556 (477.62)

АНАЛІЗ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ДОНЕЦЬКОМУ РЕГІОНІ

Колмикова Є., аспірант ДонНУ

Постановка проблеми. У цей час в Україні й у світі взагалі значно активізувалася трудова міграція, що впливає на економіку країн. Міграційні процеси в Україні придбали свої відмінні риси і є актуальною тенденцією в розвитку економіки. У зв'язку із цим дана проблема є актуальною для розвитку ринкових відносин в Україні та її регіонах.

Міжнародна трудова міграція - це переміщення робочої сили з однієї країни в іншу. Вона безпосередньо зв'язана, насамперед, із проблемою вивозу капіталу, значною

мірою визначається внутрішніми закономірностями його руху, хоча мова йде про пересування товару «особливого роду».[1]

Міжнародний ринок робочої сили існує поряд з іншими світовими ринками: наприклад, товарів і послуг, капіталу. Робоча сила, переміщаючись із однієї країни в іншу, пропонує себе як товар, здійснює міжнародну трудову міграцію.

Причинами міграції робочої сили є фактори як економічного, так і неекономічного характеру. До причин неекономічного типу ставляться: політичні, національні, релігійні, расові, сімейні й ін. Причини економічного характеру криються в різному економічному рівні розвитку окремих країн. Робоча сила переміщається із країн з низьким рівнем життя в країни з більше високим рівнем. Об'єктивно можливість міграції з'являється внаслідок національних розходжень в умовах заробітної плати.

Істотним економічним фактором, що визначає міграцію робочої сили, є наявність органічного безробіття в деяких країнах, насамперед, слабо розвинених. Важливим фактором міжнародної трудової міграції є вивіз капіталу, функціонування міжнародних корпорацій. Транснаціональні корпорації сприяють з'єднанню робочої сили з капіталом, здійснюючи або рух робочої сили до капіталу, або переміщують свій капітал у трудонадлишкові регіони.

Розроблення державної міграційної політики для кожної держави є складним питанням через необхідність її узгодження із загальною зовнішньо- і внутрішньодержавною політикою, постійне збільшення обсягу міграції, розвиток інтеграційних процесів і глобалізацію світової економіки.

Практика регулювання міграційного руху населення в регіонах України та за її межами вимагає нового погляду на місце людини у сфері зайнятості, що пов'язано з конкуренцією, свободою і добровільністю вибору сфери суспільно корисної діяльності та зміною місця проживання і праці.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблеми міграційних процесів привертають увагу багатьох дослідників різних сфер науки, таких як М.Долішній, С. Злупко, Е. Лібанова, О. Малиновська, В. Новік, Ю. Олефір, В. Онікієнко, С. Пирожков, О. Позняк, Ю. Римаренко, М. Романюк, С. Чехович, О. Хомра, Н. Шульга та інших. Але залишається неврегульованим питання обліку міграційних процесів, відсутні чіткий механізм управління міграцією на регіональному рівні та модель їх міграційної політики, забезпечується захист прав трудових мігрантів.

Мета статті. Аналіз міграційних процесів Донецької області, вивчення впливу міграційних процесів на економіку України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасному суспільстві загострилися демографічні проблеми, пов'язані з міграцією і природним рухом населення. Міграція є природним, хоча й складним процесом, який важко піддається методам прямого впливу, але вимагає постійної уваги з боку держави, його врахування при розробці державою економічної, соціальної, демографічної, етнокультурної і зовнішньої політики. Значення міжнародних міграцій та необхідність їх регулювання в сучасному світі зростає в умовах побудови відкритого суспільства, поглиблення міжнародного співробітництва, оскільки рух населення, з одного боку, є індикатором рівня суспільних процесів, а з іншого – вагомим фактором їх розвитку.

Розроблення концепції державної міграційної політики України, прийняття на її базі відповідних правових актів є важливою умовою зміцнення економіки, посилення національної безпеки держави. Визначення номінальної державної міграційної політики здійснюється через її нормативно-правову базу, а реальної – через фактичні дії органів державної влади та облдержадміністрацій.

Відповідно до Закону України “Про свободу пересування та вільний вибір місця проживання в Україні” дані з міграції населення в органах державної статистики розраховуються на базі талонів зняття з реєстрації місця проживання та талонів реєстрації місця проживання, що надходять від паспортних відділів територіальних управлінь у справах громадянства, імміграції та реєстрації фізичних осіб. Розподіл мігрантів за потоками і типом поселень в Донецькій області у 2006 році представлені у таблиці 1. [2]

Таблиця 1.
Розподіл мігрантів за потоками і типом поселень в Донецькій області у 2006 році

	Осіб			На 1000 жителів		
	кількість прибулих	кількість вибулих	сальдо міграції	кількість прибулих	кількість вибулих	сальдо міграції
Міські поселення та сільська місцевість						
Всі потоки міграції	65404	65827	-423	14,2	14,3	-0,1
в тому числі						
У межах України	60411	61514	-1103	13,1	13,3	-0,2
в тому числі						
внутрішньорегіональна міграція	46197	46197	X	10,0	10,0	X
міжрегіональна міграція	14214	15317	-1103	3,1	3,3	-0,2
Міждержавна міграція	4993	4313	680	1,1	1,0	0,1
в тому числі						
країни СНД	4480	3745	735	1,0	0,9	0,1
інші країни	513	568	-55	0,1	0,1	-0,0
Міські поселення						
Всі потоки міграції	56250	55027	1223	13,5	13,2	0,3
в тому числі						
У межах України	51614	50959	655	12,4	12,3	0,1
в тому числі						
внутрішньорегіональна міграція	38978	37384	1594	9,4	9,0	0,4
міжрегіональна міграція	12636	13575	-939	3,0	3,3	-0,3
Міждержавна міграція	4636	4068	568	1,1	0,9	0,2
в тому числі						
країни СНД	4130	3510	620	1,0	0,8	0,2
інші країни	506	558	-52	0,1	0,1	-0,0
Сільська місцевість						
Всі потоки міграції	9154	10800	-1646	20,7	24,4	-3,7
в тому числі						
У межах України	8797	10555	-1758	19,8	23,8	-4,0
в тому числі						
внутрішньорегіональна міграція	7219	8813	-1594	16,3	19,9	-3,6
міжрегіональна міграція	1578	1742	-164	3,5	3,9	-0,4
Міждержавна міграція	357	245	112	0,9	0,6	0,3
в тому числі						
країни СНД	350	235	115	0,9	0,6	0,3
інші країни	7	10	-3	0,0	0,0	-0,0

До подій міграційного руху відносяться: прибуття й вибуття населення до (з) певного місця проживання.

Таблиця 2.

Розподіл мігрантів за потоками по містах та районах Донецької області у 2006 році

	Осіб			На 1000 жителів		
	кількість прибулих	кількість вибулих	сальдо міграції	кількість прибулих	кількість вибулих	сальдо міграції
<i>Всі потоки</i>						
Область	65404	65827	-423	14,2	14,3	-0,1
Донецьк	14069	12633	1436	14,0	12,6	1,4
Авдіївка	482	294	188	13,3	8,1	5,2
Артемівськ	2470	2016	454	22,8	18,6	4,2
Вугледар	380	564	-184	23,8	35,3	-11,5
Горлівка	2880	3121	-241	9,7	10,6	-0,9
Дебальцеве	670	990	-320	13,7	20,2	-6,5
Дзержинськ	863	1167	-304	10,8	14,6	-3,8
Димитров	1000	1007	-7	18,9	19,0	-0,1
Добропілля	1201	1516	-315	17,9	22,7	-4,8
Докучаєвськ	585	339	246	23,7	13,7	10,0
Дружківка	1078	874	204	14,8	12,0	2,8
Єнакієве	444	1751	-1307	3,1	12,0	-8,9
Жданівка	284	253	31	20,6	18,3	2,3
Кіровське	523	551	-28	17,9	18,8	-0,9
Костянтинівка	198	1033	-835	2,3	12,0	-9,7
Краматорськ	2740	2610	130	13,3	12,6	0,7
Красний Лиман	68	492	-424	2,6	18,8	-16,2
Красноармійськ	1779	1718	61	22,2	21,5	0,7
Макіївка	3721	3254	467	9,0	7,9	1,1
Маріуполь	4780	3556	1224	9,5	7,1	2,4
Новоградівка	313	297	16	19,2	18,1	1,1
Селидове	1187	1177	10	20,9	20,7	0,2
Слов'янськ	2981	2390	591	20,9	16,8	4,1
Сніжне	1046	1284	-238	14,8	17,1	-3,3
Торез	1046	1443	-397	12,1	16,6	-4,5
Харцизьк	1867	1748	119	17,2	16,1	1,1
Шахтарськ	1215	1500	-285	18,5	23,0	-4,5
Ясинувата	833	577	256	22,6	15,6	7,0
Амвросіївський	619	1020	-401	12,3	20,3	-8,0
Артемівський	1319	1353	-34	27,0	27,7	-0,7
Великоновосілківський	610	921	-311	13,4	20,3	-6,9
Волноваський	1987	1903	84	22,5	21,5	1,0
Володарський	654	506	148	21,8	16,9	4,9
Добропільський	556	694	-138	29,5	38,8	-7,3
Костянтинівський	292	395	-103	15,1	20,4	-5,3
Красноармійський	967	1037	-70	27,8	29,8	-2,0
Краснолиманський	271	526	-255	12,2	23,8	-11,6
Мар'їнський	1995	1745	250	23,1	20,1	3,0
Новоазовський	805	685	120	21,5	18,3	3,2
Олександрівський	504	615	-111	23,5	28,6	-5,1
Першотравневий	703	532	171	25,0	19,0	6,0
Слов'янський	873	895	-22	24,0	24,7	-0,7
Старобешівський	825	854	-29	15,6	16,1	-0,5
Тельманівський	470	753	-283	14,7	23,5	-8,8
Шахтарський	575	680	-105	26,4	31,2	-4,8
Ясинуватський	676	558	118	23,3	19,3	4,0

Кількість прибулих визначається за талонами реєстрації місця проживання.

Кількість вибулих – за талонами зняття з реєстрації місця проживання.

Міграційний приріст (скорочення) населення або сальдо міграції – різниця між кількістю прибулих на дану територію та кількістю вибулих за її межі представлені у таблиці 2. [4]

Показник інтенсивності міграції – характеризує частоту міграційних подій за певний період. У статті наведені річні коефіцієнти інтенсивності міграції, тобто число прибулих, вибулих, міграційний приріст у розрахунку на 1000 жителів середньорічного населення.

Всі потоки (загальна міграція) за напрямками поділяються на внутрішньо-регіональну, міжрегіональну та міждержавну міграції.

Внутрішньорегіональна міграція – міграція населення, яка відбувається у межах одного регіону (міськради, району).

Таблиця 3.

Розподіл мігрантів за країнами в'їзду (виїзду) та громадянством у 2006 році (осіб)

	Всього			З них за громадянством України		
	Кількість прибулих	кількість вибулих	сальдо міграції	кількість прибулих	кількість вибулих	сальдо міграції
Всього	4993	4313	680	2072	4066	-1994
в тому числі за країнами						
Країни Європи	3773	3839	-66	1644	3639	-1995
з них						
Білорусь	86	183	-97	39	174	-135
Греція	5	-	5	2	-	2
Естонія	8	2	6	1	2	-1
Італія	4	5	-1	1	-	1
Латвія	3	2	1	2	2	-
Литва	22	4	18	7	3	4
Молдова	92	40	52	43	38	5
Німеччина	25	102	-77	22	5	17
Польща	5	4	1	2	3	-1
Російська Федерація	3496	3451	45	1519	3276	-1757
Югославії	7	-	7	-	-	-
Країни Америки	52	214	-162	40	204	-164
з них						
Канада	9	21	-12	9	20	-11
Сполучені Штати Америки	36	190	-154	30	182	-152
Країни Азії	1154	248	906	387	218	169
з них						
Азербайджан	169	7	162	34	3	31
Вірменія	208	2	206	43	2	41
Грузія	153	3	150	34	1	33
Ізраїль	184	162	22	172	161	11
Казахстан	79	50	29	47	41	6
Киргизстан	24	-	24	4	-	4
Таджикистан	18	-	18	5	-	5
Туреччина	98	8	90	-	3	-3
Туркменістан	27	-	27	15	-	15
Узбекистан	128	9	119	25	6	19
Країни Африки	13	8	5	-	1	-1
Країни Австралії та Океанії	1	4	-3	1	4	-3

Міжрегіональна міграція – міграція населення з одного регіону в інший у межах України.

Міждержавна міграція – міграція населення за межі України представлені у таблиці 3.[4]

Міжрегіональна і міждержавна міграція є складовими зовнішньої міграції регіону.

Згідно з Законом України “Про біженців” (розділ 1, ст.1) під терміном **“біженець”** розуміється особа, яка не є громадянином України і внаслідок цілком обґрунтованих побоювань стати жертвою переслідувань за ознаками раси, віросповідання, національнос-ті, громадянства (піддінства), належності до певної соціальної групи або політичних переконань, перебуває за межами країни своєї громадянської належності та не може користуватися захистом цієї країни або не бажає користуватися цим захистом внаслідок таких побоювань, або, не маючи громадянства (підданства) і перебуваючи за межами країни свого попереднього постійного проживання, не може чи не бажає повернутися до неї внаслідок зазначених побоювань та щодо якої в порядку та за умов, визначених цим Законом, прийнято рішення про надання їй статусу біженця.

Дані щодо чисельності осіб, які отримали статус біженців в Донецькій області, представлені у таблиці 4.

Таблиця 4.

Розподіл біженців в Донецькій області за статтю, віковими групами та країнами на 1 січня 2007 року

	Загальна кількість біженців, осіб		
	обидві статі	чоловіки	жінки
Всього	14	2	12
в тому числі по країнах			
Країни Азії	5	2	3
з них			
Афганістан	2	-	2
Ірак	3	2	1
Країни Африки	9	-	9
з них			
Ангола	1	-	1
Бурунді	1	-	1
Демократична Республіка Конго	-	-	-
Ефіопія	-	-	-
Конго (Браззавіль)	4	-	4
Судан	2	-	2
С'єрра-Леоне	1	-	1

Отже, при здійсненні аналізу міграцій населення дослідникам треба одночасно враховувати та класифікувати осіб, які перетинають кордони, зважаючи на те, що вони одночасно можуть мати різні класифікаційні ознаки і належати до різних типів мігрантів.

Враховуючи прискорення динаміки руху населення, збільшення кількості інформації, бурхливий розвиток НТП, удосконалення засобів контролю за рухом населення, а звідси – непропорційне зростання факторів мобільності та потреб поряд зі зменшенням фактора стабільності, можна припустити, що при визначенні сутності міграції доцільно керуватися етимологічним змістом цього терміна й враховувати його основний параметр – зміну особою координат свого перебування. [3]

Висновки. Таким чином, від чіткості і продуманості міграційної політики залежить подальший розвиток і ефективність трудової міграції в регіонах України.

Вирішальна роль у регулюванні інтенсивних міграційних потоків належить управлінню соціально-економічними факторами, тобто умовами життя і трудової діяльності людей, що можуть змінюватися в результаті відповідного перерозподілу капітальних вкладень, фонду заробітної плати, суспільних форм споживання. За останні роки міграційні процеси в регіонах України набули принципово нового характеру та якості, змінилися пріоритети. У зв'язку із цим дана проблема вимагає подальшого проведення дослідження й розробки міграційної політики в регіонах України

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрен анализ миграционных процессов в Донецком регионе и практика регулирования миграционного движения населения в регионах Украины и за ее пределами.

SUMMARY

In article the analysis of migratory processes in Donetsk region and practice of regulation of migratory movement of the population in regions of Ukraine and behind its borders is considered.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

- 1.Ивахнюк И.В. Международная трудовая миграция: Учебное пособие. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2005.
- 2.Мосъондз С.О. Адміністративно-правові основи державної міграційної політики в Україні: Навч.посіб. – К.: Магістр – XXI сторіччя, 2005.
- 3.Пуригіна О.Г., Сардак С.Е. Міжнародна міграція: Навч. посіб. – К.: ВЦ «Академія», 2007. – 312 с.
- 4.Статистичний щорічник України за 2006 р. // За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2007.

Надійшло до редакції 12.11. 2008 року

УДК 339.924+330.341.1(477)

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ТЕХНОЛОГІЙ

Меша О.В., аспірантка кафедри «Міжнародна економіка» Донецькій національній університет

Актуальність обраної теми зумовлено тим, що концепції конкурентоспроможності національної економіки мають велике практичне значення для розроблення програм щодо вдосконалення конкурентних переваг країни, розвитку її експортної бази в довгостроковому періоді на національному і регіональному рівнях. Але місця, які посідає наша країна у рейтингах авторитетних міжнародних організацій, переконливо свідчать про її не конкурентоспроможність. Необхідною умовою виходу України із кризового стану, інтеграції до ЄС та розв'язання проблем національної безпеки є розробка і реалізація глобальної стратегічної архітектури щодо підвищення її міжнародної конкурентоспроможності. Лише висока конкурентоспроможність вітчизняної економіки як на внутрішньому, так і на світових ринках здатна закласти основи для зростання життєвого рівня громадян.

Серед наукових праць, у яких досліджуються теоретичні основи конкуренції, необхідно виокремити дослідження таких зарубіжних учених – Р. Вернона, Г. Грубера, І. Кірцнера, С. Коуена, П. Кругмана, В. Леонтєва, С. Ліндера, Ф. Ліста, А. Маршалла, Дж. Міля,

Дж. Мура, Р. Нельсона, Б. Оліна, М. Познера, Й. Шумпетера, Ф. Хайска, Дж. Хікса; зокрема і російських науковців – Г. Азоєва, М. Гальвановського, С. Смельянова, О. Михайлова, А. Селезньова, І. Спиридонова, Р. Фатхутдінова, О. Юданова та вітчизняних дослідників – О. Білоруса, Б. Губського, Д. Лук'яненка, Ю. Пахомова, А. Поручника та багатьох інших.

Метою дослідження є формування теоретичних підходів та розробка практичних рекомендацій і пропозицій щодо визначення та подальшого розвитку конкурентних переваг України та її регіонів на світовому ринку технологій.

Міжнародний технологічний обмін як упорядковане явище був відомий уже наприкінці XIX століття. Передумовами появи цієї форми міжнародних економічних відносин став розвиток науки і техніки, збільшення потреб у застосуванні нових технологій, поглиблення міжнародного поділу праці в сфері наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок. Результати НДДКР, що представляють нові технологічні рішення, перетворилися в самостійний об'єкт міжнародного обміну.

Міжнародний технологічний обмін і співробітництво є особливо значущими для технологічно орієнтованих підприємств і організацій, які зробили ставку на високу конкурентоспроможність продукції, що випускається, і надання послуг.

Технологічний розрив між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, залишився за останні роки на попередньому рівні. Це пов'язано з тим, що технології промислово розвинутих країн є трудо- і ресурсозберігаючими і капіталомісткими, у той час, як технології країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою – капіталозберігаючими, трудо- і ресурсномісткими. Іншими словами, країнами, що перебувають на різному рівні суспільного й економічного розвитку, використовуються різні моделі науково-технічного прогресу відповідно до їхніх можливостей: капіталомісткого чи трудомісткого. І це означає, що світовий ринок технологій має дворівневу структуру:

- Високі технології, що обертаються переважно між промислово розвинутими країнами.
- Середні і низькі технології, які можуть бути новими для ринку країн, що розвиваються і трансформуються, і предметом технологічного обміну між ними й усередині цих груп країн.

Крім того, дослідники цього питання відзначають високий ступінь монополізації світового ринку технологій. Таке становище пов'язане з тим, що здійснення наукових досліджень і розробок вимагає значних витрат, що під силу лише найбільшим компаніям. Так, витрати на НДДКР у загальній сумі продажів на одного зайнятого в ТНК США складають 3-5 %. у тому числі в «Істмен Кодак» - 6 %, у «Боїнг» - 5 %, у «Ксерокс» - 4 %, у «Дженерал - Моторс» - 3 %.

Крім того, ТНК усе активніше втягують у проведення НДДКР свої закордонні підприємства, наукові центри і лабораторії. Намітилася тенденція до підвищення частки витрат філій на наукові дослідження і розробки в загальній сумі таких витрат ТНК. Змінився напрям науково-дослідної діяльності закордонних підрозділів. Вони переходять від пристосування товарів до умов місцевого ринку до спеціалізації в створенні нових зразків продукції. Закордонні філії поступово перетворюються в науково-виробничі комплекси. Використовувані досягнення науки і нова технологія надходять уже не тільки від материнських компаній, але і є підсумком їхньої спільної діяльності.

У результаті відбулося зосередження наукових досліджень і розробок у найбільших фірм промислово розвинутих країн і, треба ще раз зазначити, що лідируючі позиції в галузі технологій належать США, що витрачають на НДДКР половину загальної суми витрат восьми промислово розвинутих країн і приблизно стільки, скільки Німеччина і Японія, разом узяті.

Крім того, треба відзначити формування цілеспрямованої політики фірм в галузі передачі технологій, у якій основний напрям задають ТНК. Об'єктивними факторами, що впливають на формування технічної політики великих компаній, є: фінансово-промислова потужність, рівень наукоємності їхнього виробництва, ступінь його диверсифікованості, характер переданої технології.

Міжнародну конкурентоспроможність країни зумовлює насамперед інноваційне регіональне середовище. Так, за оцінками Всесвітнього Економічного Форуму, ключовим інноватором упродовж останніх 10 років є США, хоча в цій державі половина НДДКР здійснюється в 6-ти із п'ятдесяти штатів, а на двадцять штатів припадає лише 5 % усіх наукових досліджень та розробок. Проте уряди штатів менш розвинутих регіонів теж намагаються долучитися до інноваційних процесів і створити належні умови для промислових досліджень, а фінансування НДДКР розглядається ними як стратегічне інвестування. Для підтримання економічного зростання розробляються інноваційні системи та відповідні стратегії і в більшості регіонів Європи, підтверджуючи тезу, що в сучасних умовах активна інноваційна діяльність є необхідною не тільки для високо розвинутих регіонів, а й для всього світу. Із середини 1990-х років Європейська Комісія стимулює і підтримує розробку регіональних інноваційних стратегій, на що націлені спеціальні програми RITTS та RIS, за допомогою яких понад 120 європейських регіонів отримали підтримку досвідчених консультантів з аналізу інноваційного потенціалу та розробок регіональних інноваційних стратегій. Завдяки регулярним європейським конкурсам фінансувалися регіональні інноваційні проекти, при чому депресивні території отримували 75 % фінансів. Крім того, ЄС значні зусилля докладає для створення мережі обміну інформацією між регіонами. Прикладом цього може слугувати мережа Innovative Region in Europe (IRE), до якої входять різні регіони ЄС.

Тому необхідне створення в регіонах належної інноваційної інфраструктури, яка включала б організацію та види діяльності, пов'язані з комп'ютеризацією, створенням мереж і трансфером технологій, зокрема – інкубаторів малого бізнесу, підтримки венчурних підприємств, а також – інститутів для партнерського співробітництва між дослідницькими університетами і комерційними компаніями та урядами штатів.

Зростання конкурентоспроможності української економіки залежатиме від того, наскільки регіони вестимуть активну інноваційну політику та стимулюватимуть інноваційну активність суб'єктів господарювання. Незважаючи на значні здобутки в теоретичній базі досліджень інноваційних процесів у регіонах, у даній сфері залишається чимало нерозв'язаних проблем.

За відсутності новітніх показників інноваційної продуктивності регіонів ми пропонуємо визначити їхню інноваційну сприйнятливість, згрупувавши їх щодо фінансових витрат і результативності інноваційної діяльності. На нашу думку, інноваційну сприйнятливість регіону доцільно визначати, використавши коефіцієнти випередження інноваційного розвитку (або інноваційної сприйнятливості) на етапі виробництва та етапі споживання. Коефіцієнт випередження інноваційного розвитку на етапі виробництва визначається так [1]:

$$K_{VIP_B} = \frac{T_{III}}{T_{VI}} \quad (1)$$

де T_{III} – темпи зростання питомої ваги інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції суб'єктів господарювання регіону;

T_{VI} – темпи зростання витрат дослідження і розробки у промисловості регіону.

Якщо питома вага інноваційної продукції зростає швидше, ніж витрати з різних джерел на її здійснення, то відбувається зростання інноваційної сприйнятливості, і коефіцієнт випередження інноваційного розвитку є більшим від одиниці ($K_{VIP} > 1$). Якщо темпи зростання витрат випереджають темпи зростання інноваційної продукції ($K_{VIP} < 1$), то це характеризує погіршення ефективності інноваційної діяльності і, відповідно, сповільнення інноваційного розвитку.

Оцінюючи інноваційну сприйнятливість регіонів України, можна зробити висновок, що кількісно країна має достатньо потужний потенціал у сфері НДДКР. Так, 26 % організацій, які займаються науково-технічною діяльністю зосереджено в Києві та 15 % – у Харківській області, також інноваційне активним регіоном є Донецька область.

Протягом 2007р. інноваційною діяльністю промисловості в Донецькій області, займалося

82 підприємства, або 10,4% загальної їх кількості (у 2006р. відповідно 61 та 7,9%). За видами економічної діяльності більш сприйнятливими до нововведень були підприємства з виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення (25% загальної кількості підприємств галузі), машинобудування (20,4%), металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (17,9%), виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції (15,6%). Разом з тим у легкій промисловості нововведеннями займалися 4,2% підприємств, в галузі виробництва та розподілення електроенергії, газу та води – 2,7%, в галузі добування паливно-енергетичних корисних копалин – 1,8%. Зовсім не впроваджували інновації підприємства з оброблення деревини та виробництва виробів з деревини.

Майже чверть інноваційне активних підприємств займалося створенням та впровадженням нових чи значно удосконалених видів продукції (здійснювали продуктові інновації). У 2007р. ними було впроваджено у виробництво 80 найменувань інноваційних видів продукції, з яких 39 становили машини, устаткування, апарати, прилади. При цьому 81,3% видів інноваційної продукції вироблялось підприємствами машинобудування, 11,3% – хімічного виробництва.

Впровадження у виробництво нових технологічних процесів здійснювали 17 підприємств, якими було використано 52 процеси, у тому числі 36 маловідходних та ресурсозберігаючих. Для здійснення інновацій 16 підприємствами було придбано 63 нових технологій.

Таблиця 1.

Основні показники інноваційної діяльності в промисловості в Донецькій області [3]

Показник	2007р.	2006р.
Кількість промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, одиниць	82	61
з них		
впроваджували інноваційні види продукції	18	29
впроваджували нові технологічні процеси	17	14
придбавали нові технології	16	10
реалізовували інноваційну продукцію	62	51
Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	52	54
з них		
маловідходних, ресурсозберігаючих	36	29
Кількість впроваджених інноваційних видів продукції, найменувань	80	132
з неї		
види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо	39	53
Придбано нових технологій, одиниць	63	22
Загальний обсяг інноваційних витрат, млн.грн.	2639,9	1785,3
Обсяг реалізованої інноваційної продукції (робіт, послуг), млн.грн.	5601,4	5206,2

Крім того, 62 інноваційне активних підприємства реалізовували інноваційну продукцію. Загальний обсяг реалізованої інноваційної продукції у 2007р. склав 5601,4 млн. грн., або 4,6% загального обсягу реалізованої промислової продукції. На підприємствах хімічного виробництва питома вага реалізованої інноваційної продукції становила 52,1%, у машинобудуванні – 16,9%.

Загальний обсяг витрат на впровадження інновацій склав 2639,9 млн. грн. Найбільший

обсяг витрат припадає на підприємства металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів – 1486,1 млн. грн., (або 56,2% від загального обсягу витрат), машинобудування, ремонту та монтажу машин і устаткування – 443,6 млн. грн. (16,8%), хімічної і нафтохімічної промисловості – 354,5 млн. грн. (13,4%) [3].

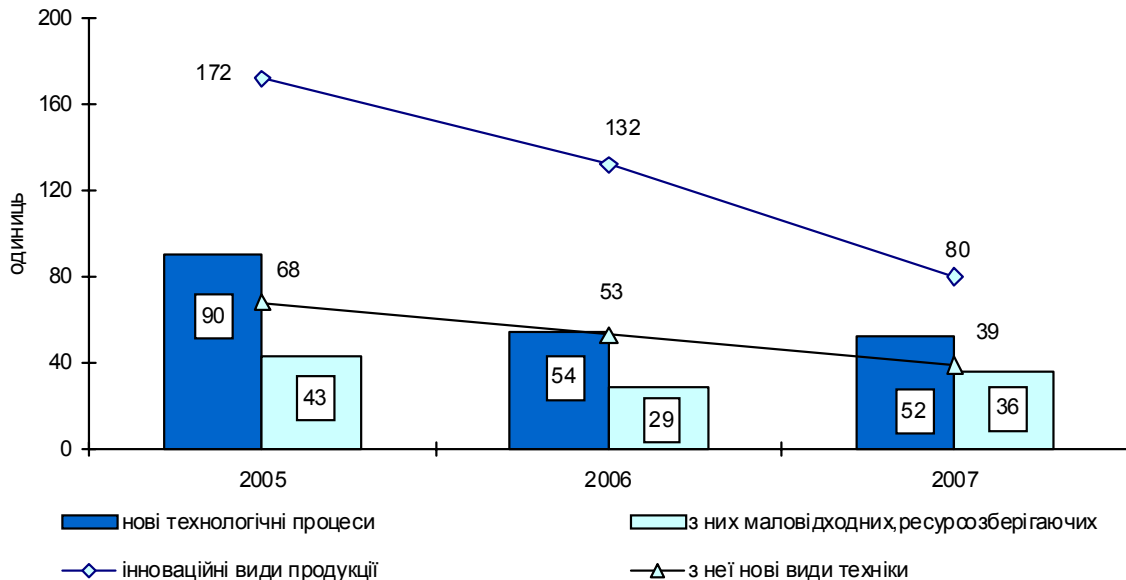


Рис. 1. Впровадження нових технологічних процесів, інноваційних видів продукції (одиниць) у 2005-2007 роках [3]

Середньооблікова чисельність виконавців наукових досліджень та розробок становила у 2008 році 8,1 тис. осіб, що на 0,9% менше, ніж у минулого року. Загальний обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій протягом січня–березня 2008р., збільшився порівняно з відповідним періодом 2007р. на 30,7% і склав 100,6 млн. грн., з них обсяг виконаних науково-технічних розробок збільшився на 45,3%, фундаментальних досліджень – на 25,9%, прикладних досліджень – на 13,2%, науково-технічних послуг – на 8%. За видами робіт, виконаних науковими організаціями власними силами, більше половини (58%) складають науково-технічні розробки, 16,3% – науково-технічні послуги, 13,6% – фундаментальні дослідження, 12,1% – прикладні дослідження.

Державна інноваційно-інвестиційна політика України є складовою частиною загальнодержавної економічної політики, яка спрямована на досягнення промисловістю якісно нового рівня розвитку, значного посилення промислового потенціалу держави, задоволення потреб населення, збільшення обсягів виробництва й підвищення конкурентноздатності продукції, тобто побудова та перехід на інноваційну модель розвитку. Говорячи про інноваційну економіку в цілому, необхідно розробити критерії, що характеризують рівень її інноваційного розвитку.

За загальним рівнем інноваційної активності Україна значно відстає від країн ЄС. Стосовно окремих індикаторів викликає особливе занепокоєння рівень фінансування венчурних підприємств та рівень патентування. Фінансові можливості венчурного фінансування залишаються вкрай обмеженими. Як свідчать опитування керівників підприємств та дані Держкомстату, підприємці та менеджери покладаються здебільшого на власні фінансові ресурси у проведенні інноваційної діяльності, а не на підтримку спеціалізованих фінансових інститутів.

Доступ до системи Інтернет залишається вкрай обмеженим для більшості громадян. Це відбувається на фоні високого рівня витрат на сучасні телекомунікаційні технології (якщо розглядати частку таких витрат у ВВП, то вона становить майже 80% від середнього рівня країн ЄС). До такого становища призводить те, що країні доводиться імпортувати лівову частку необхідного обладнання та програмного забезпечення.

Сучасна економіка України у все більшій мірі залежить від імпорту нових технологій, у той час як в експорті переважає продукція із відносно невисокою часткою доданої вартості. Це робить становище країни вкрай нестабільним. Вона стала об'єктом постійної загрози із боку менш розвинутих країн, що починають активно діяти на тих самих ринках, що і Україна.

Для обґрунтування необхідних заходів, які мають сприяти розбудові в Україні інноваційної моделі економічного розвитку, важливо визначити системні труднощі і бар'єри на цьому шляху. Найсерйозніші з них знаходяться в підприємницькому секторі. Зокрема, до них відносяться наступні:

структурна деформованість економіки України, домінування в ній сировинних галузей і галузей з низьким рівнем обробки, які природно мають порівняно низький потенціал інноваційної активності і ефективності;

практично відсутній попит на високотехнологічну вітчизняну продукцію на внутрішньому і особливо зовнішньому ринках;

неадекватність системи організації виробництва і рівня менеджменту завданням інноваційного розвитку;

відсутність системи підвищення кваліфікації і досвіду організації праці робочої сили в умовах інноваційного розвитку;

незадовільний стан виробничого апарату більшості галузей, зумовлений зношеністю основних фондів;

відсутність на підприємствах ефективних структур, що спеціалізуються на зборі, зберіганні, обробці науково-технологічної та економічної інформації з метою її оперативного використання;

відсутність законодавчого механізму дієвого захисту інтелектуальної власності, а також об'єктивної інформації про наявний інтелектуальний потенціал країни;

в своєму інноваційному розвитку вітчизняні підприємства вимушені розраховувати в основному на власні фінансові ресурси, в Україні як державні, так і недержавні фінансові інституції дуже слабо орієнтовані на інвестування інновацій.

З урахуванням вимог до змісту інноваційно-орієнтованої моделі розвитку економіки, сутності труднощів і бар'єрів, які існують на шляху її утвердження в Україні, пропонується комплекс заходів щодо механізму запровадження інноваційної моделі розвитку економіки, виходячи з концепції економіки на базі знань.

Висновки. Реалізація інноваційної стратегії економічного зростання потребує прискореного розвитку високотехнологічних виробництв, спроможних виробляти наукоємну продукцію з високою доданою вартістю, формування експортного потенціалу цих виробництв, підвищення технологічного рівня підприємств завдяки прогресивним вітчизняним і світовим науково-технічним досягненням.

РЕЗЮМЕ

Целью исследования являются формирования теоретических подходов и разработка практических рекомендаций и предложений относительно определения и дальнейшего развития конкурентных преимуществ Украины и ее регионов на мировом рынке технологий.

SUMMARY

A research purpose are formings of theoretical approaches and development of practical recommendations and suggestions in relation to determination and further development of competitive edges of Ukraine and its regions in the world market of technologies.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Антонюк Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004. – 273 с.
2. Жаліло Я.А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика / Національний ін-т стратегічних досліджень. — К. : НІСД, 2003. — 368с.
3. Інноваційна діяльність промислових підприємств Донецької області за 2007 рік. Статистичний бюлетень. Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2008. – 21с.

4. Медведкін Т.С. Інноваційний розвиток України в умовах трансферу технологій та науково-технічної співпраці // Журнал європейської економіки. Том 7 (№2), червень 2008. Тернопіль: ТНЕУ. – С.153-161.
5. Україна в 2008 році: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку / Монографія / За заг. ред. Ю.Г.Рубана. – К.: НІСД, 2008. – 744с.

Надійшло до редакції 11.11. 2008 року

УДК 339.926

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Мешко Н.П., к. е. н., доцент кафедри менеджменту Дніпропетровський національний університет

І. Постановка проблеми. Процеси глобалізації в світовій економіці, лібералізація міжнародної торгівлі і потоків капіталу між країнами, а також зростаючий вплив інформаційних технологій в сучасному бізнесі створили передумови для стрімкого розвитку високих технологій. Країни, які активно включилися у високотехнологічний процес в короткі строки, набули ознак інтенсивного розвитку національних економік. Причому деякі з них, ще досить у недалекому минулому, значно відставали від рівня високорозвинених держав. Впровадження високих технологій – це один із зовнішніх факторів, який зумовив прискорений розвиток держав світової економіки. Розповсюдження технологій йде шляхом розширення контактів між корпораціями, академічними організаціями і на приватному рівні. Одночасно з цим імпорт технологій з розвинених країн в ті, що розвиваються, в деякому розумінні, є важелем вирівнювання економічного розвитку та покращення показників добробуту населення цих країн – створюються спільні підприємства, відкриваються філії ТНК, створюються нові робочі місця. Саме експорт технологій створює попит на капітальні ресурси і веде до зближення виробничих функцій в розвинених країнах і країнах, що розвиваються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які досліджують процеси економічного розвитку країн світу, з'явилася теорія про так званий фактор «переваги відставання» (backward advantage). Основна ідея цієї концепції полягає в тому, що країни, які в технологічному відношенні є більш відсталіми в порівнянні з розвиненими державами, саме за рахунок цього відставання здатні забезпечити більш високі темпи економічного зростання шляхом імпорту технологій. Проте в роботах більшості російських та вітчизняних науковців теза про «переваги відставання» спростовується і на основі емпіричних досліджень відзначається, що в основі прискореного розвитку окремих держав є наявність певних передумов - зовнішніх факторів у поєднанні з особливостями розвитку їх національних економік та механізмів державного регулювання. Такі дослідження мають місце в роботах відомих російських вчених - Іванова В., Колдаєвої Н., Дагаєва А. [1- 4]. В роботах українських науковців Макогона Ю.В, Ляшенко В.І, Кравченко В.О. [5, 6] висвітлені питання щодо особливостей організації вільних економічних та офшорних зон в країнах, що розвиваються;

обґрунтовані висновки щодо їх впливу на розвиток регіональної та національної економік, країн їх розміщення.

II Виділення невирішеної проблеми. Зростаючий вплив глобалізації на розвиток світової економіки примусив уряди багатьох країн змінити важелі державного впливу на розвиток національних економік в контексті формування інноваційних моделей розвитку. Держави, що успішно переорієнтувалися на розвиток високотехнологічних виробництв та формування власного інтелектуального капіталу, досить швидко отримали конкурентні переваги на світовому ринку і, як наслідок, значно покращили свій соціально-економічний стан. До таких держав відносяться Китай, Ізраїль, Індія та інші. Дослідження досвіду провідних країн світу щодо застосування важелів впливу на розвиток високотехнологічних галузей дозволить визначити потенційні напрями формування стратегій інноваційного розвитку для країн з перехідною економікою.

Мета наукової статті. На основі аналітичних досліджень розвитку міжнародних інноваційних процесів, виявити загальні тенденції розвитку ринку високих технологій та механізми впливу держав - інноваторів на його формування, які необхідно враховувати країнам з перехідною економікою в реалізації власних стратегій економічного розвитку .

III. Результати дослідження. Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку. Основною ознакою сучасного розкладу сил в світі є суттєвий відрив країн-лідерів, що створюють “інноваційний анклав” в світі, від менш потужних країн, які змушені повністю залежати від позиції “активних гравців”. В країнах, що належать до інноваційних лідерів, спостерігається висока концентрація найбільш рентабельних видів бізнесу (з найбільшим вмістом доданої вартості в ціні продукту), переважно високотехнологічна структура національного виробництва і зосередження найбільших фінансових потоків. Поряд з цим за межі цих країн переміщуються виробництва, які є еколого-проблемними та ресурсоемкими (як правило в країни, що розвиваються). Про це свідчать, наприклад, дані Глобального звіту Всесвітнього Економічного Форуму про рейтинги держав світу у сфері експорту високих технологій (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг держав світу за показником експорту високих технологій¹

Рейтинг (місце)	Країна	Відсоток експорту високих технологій у загальному обсязі (%)	Рейтинг (місце)	Країна	Відсоток експорту високих технологій у загальному обсязі (%)
1	Тайвань, Китай	7,0	12	Ірландія	4,38
1	Малайзія	7,0	13	Швейцарія	4,33
1	Сінгапур	7,0	14	Кіпр	3,73
4	Мальта	6,56	15	Коста Ріка	3,60
5	Філіппіни	5,97	16	Мексика	6,56
6	США	5,29	17	Фінляндія	3,50
7	Гонконг	5,13	18	Нідерланди	3,37
8	Корея	5,1	19	Ізраїль	3,17
9	Китай	5,01	20	Німеччина	3,06
10	Японія	4,57	93	Алжир	1,0
11	Угорщина	4,48	96	Україна	0

На основі використання оперативної бази Світового банку «High Tech Exports, 2004» (формується на основі національних джерел країн учасників обстеження щодо експорту високих технологій), аналітики ВЕФ визначили процент експорту високих технологій країн в загальному обсязі світового експорту і цей показник був взятий за

¹ Складено автором на основі даних <http://www.insead.edu/v1/girt/wef/main/analysis/>

основу для визначення рейтингу країн. Дані Глобального звіту ВЕФ були представлені в грудні 2006 року на офіційному сайті www.weforum.org. Згідно методики ВЕФ, країнам які мають однаковий кількісний показник, присвоюється однаковий рейтинг і якщо країн таких декілька, то це враховується у рейтингу країни яка займає наступну (за цією групою) позицію.

Для аналізу автором (табл.1) були відібрані країни, що увійшли в двадцятку кращих (за даним показником) та країни аутсайтери. Світовими лідерами експорту високих технологій є три країни - Тайвань (Китай), Малайзія, Сінгапур, частка експорту в яких складає 7 відсотків, а найбільше експортують високі технології дві групи країн. Перша група – це країни, які ще недавно були економічно відсталими, а останнім часом стали стрімко розвиватися завдяки орієнтації на структурно-інноваційні зміни в національній економіці. До цих країн відносяться Південна Корея, Таїланд, Тайвань, Гонконг, Сінгапур, Ірландія, Філіппіни, Коста Ріка, Китай, Угорщина.

Друга група – це країни, що є лідерами на світовому ринку і згідно звіту ВЕФ вже протягом кількох років займають найвищі позиції за Глобальним індексом міжнародної конкурентоспроможності (табл.2)

Таблиця 2

Рейтинги країн світу за Глобальним індексом GCI за період 2005-2007 рр.¹

Країна	GCI, 2005 рік	GCI, 2006 рік	GCI, 2007 рік ²
Швейцарія	4	1	2
Фінляндія	2	2	6
Швеція	7	3	4
Данія	3	4	3
Сінгапур	5	5	7
США	1.	6	1
Японія	10	7	8
Німеччина	6	8	5
Нідерланди	11	9	10
Великобританія	9	10	9
Російська Федерація	53	62	58
Україна	68	78	73

До цих країн належать США, Японія, Швейцарія, Німеччина. Така ситуація на світовому ринку високих технологій підтверджує тезу щодо зростаючого глобального впливу найбільших транснаціональних корпорацій. Лідерами у сфері високих технологій є ТНК США, Японії та інших держав, що займають перші позиції в рейтингу міжнародній конкуренції. Згідно досліджень, більшість міжнародних компаній розміщують виробництва на основі високих технологій (дочірні компанії чи спільні підприємства) в країнах з дешевою робочою силою. Для окремих країн кількість іноземних філій ТНК з розвитку високих технологій в оброблювальній промисловості досягає значних цифр: в Норвегії — 48,6%, Франції — 51,5%, Канаді — 52,5%, Великобританії — 59,0%, Ірландії — 95,6% [7].

Результати визначення рейтингу міжнародних компаній, які мали найбільші інвестиції в науково-дослідну сферу у 2006 - 2007 фінансових роках (The 2007 R&D

¹ Складено автором на основі джерела www.weforum.org

² http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/gcr_2007/gcr2007_rankings.pdf

Scorebord) показали, що серед них близько 40 відсотків складають американські компанії, 32% - компанії Євросоюзу, 18 % - японські компанії і 10% компанії інших країн світу [8]. Американські компанії за абсолютними показниками займають провідне місце на глобальному ринку високих технологій. У 2007 році експорт високотехнологічних товарів США склав 214 млрд. дол., що становить 18 відсотків світового ринку високих технологій [9].

Таблиця 3.

Експортно-імпортні операції США на глобальному ринку високих технологій за період 2006 - 2007 роки (млрд. дол. США) *

Експорт			Імпорт		
Країна	2006 р.	2007 р.	Країна	2006 р.	2007 р.
1. Європейський союз (27країн)	46,3	46,6	1. Китай	102,5	112,3
2. Канада	30,1	29,4	2. Мексика	44,7	51,3
3. Мексика	29,6	26,0	3.Європейський Союз (25 країн)	33,4	33,4
4. Китай	14,1	14,5	4. Японія	31,0	25,1
5. Японія	13,9	11,9	5. Малайзія	29,4	16,5
6. Сінгапур	8,9	9,2	6.Тайвань	16,8	15,6
7.Південна Корея	10,6	8,9	7. Південна Корея	14,9	11,5
8. Тайвань	8,9	8,4	8. Канада	11,7	9,8
9. Гонг Конг	7,8	7,8	9. Сінгапур	10,1	9,3
10. Малайзія	8,5	7,4	10. Таїланд	9,1	-
Всього на світовому ринку	220,2	214,3	Всього на світовому ринку	322,1	322,6

* складено автором на основі [9].

Аналіз статистичних даних, які приведені в таблиці 3 свідчить про те, що позиції американських компаній на ринку високих технологій останнім часом погіршилися. По-перше, в порівнянні з 2006 роком на три відсотки зменшилися обсяги експорту високотехнологічної продукції, по-друге, спостерігається зростання дефіциту торгового балансу у сфері високих технологій (- 118,3 млрд. дол. у 2007 році), по-третє, мають місце негативні тенденції у якості імпорту високих технологій. Як показав аналіз, в структурі імпорту на ринок США все більше надходить товарів з таких країн як Китай та Мексика, а з країн-лідерів у сфері високих технологій - Японії та окремих країн Західної Європи, обсяги торгівлі скорочуються.

Реакцією уряду США на такі зміни на ринку високих технологій стала система заходів щодо лобювання інтересів американських компаній на державному, федеральному та міжнародному рівнях, для забезпечення їх доступу до ринку капіталу і розширення бізнес-можливостей на глобальному ринку високих технологій. Окрім того, протягом двох останніх років інтенсивно впроваджуються інструменти державного впливу для зменшення імпорту китайських товарів.

Аналіз державних програм розвитку Японії, провідних країн Західної Європи свідчить про наявність національних стратегій міжнародної інноваційної діяльності і в тому числі у сфері високих технологій.

IV. Висновки та пропозиції. Проведені дослідження показали, що в умовах зростаючої глобалізації загострюється конкурентна боротьба між країнами і це примушує держави розробляти стратегії розвитку національних економік у напрямку утримання та завоювання нових конкурентних переваг. В новому тисячолітті, не лише країни з високим рівнем розвитку, а й багато інших, успішно конкурують на глобальних ринках високих

технологій за рахунок ефективного використання інформаційних технологій та інтелектуального капіталу. Інформація, інвестиції та інтелект стали головними факторами успіху крупних ТНК світу, вплив яких на економіки держав все більше посилюється. Спостерігається зростання концентрації капіталів у найбільших ТНК країн США, Японії, Євросоюзу.

Розвиток високих технологій та широке застосування інформаційних технологій у всіх сферах життєдіяльності, для більшості успішних країн стали головними стратегічними напрямками для забезпечення конкурентних переваг на світових ринках. Для цих країн характерною спільною ознакою є ефективна державна інноваційна політика, яка ґрунтується на застосуванні дієвих механізмів фінансування та стимулювання інноваційної діяльності широкого кола суб'єктів ринку. Окрім того, в країнах створенні національні інноваційні системи, сприятливе підприємницьке середовище, що є головними передумовами ефективної взаємодії влади, бізнесу і науки у напрямку формування конкурентоспроможної економіки. Зростання вартості науково-дослідних фундаментальних досліджень посилює розвиток міжрегіональної кооперації в науково-технологічній сфері. Розвиток та диверсифікація форм і видів міжнародного науково-технологічного обміну - створюють передумови для посилення трансрегіональних процесів. В цих умовах в ієрархічній системі інноваційної діяльності посилюється роль мезорівня: інноваційна діяльність регіонів з інтенсивним розвитком високотехнологічних підприємств все більше набуває ознак гіперрівня.

Стан розвитку інноваційної діяльності в регіонах України на сучасному етапі не відповідає світовим тенденціям. Дослідження інноваційної активності суб'єктів ринку, показали що практично у всіх регіонах спостерігається низький рівень інноваційної діяльності. Аналіз важелів впливу на галузевий розвиток регіонів показав, що держава впливає на ці процеси опосередковано, а більш дієвий вплив здійснюють певні фінансово-промислові групи.

Аналіз розвитку інтегрованих корпоративних структур України показав, що вони швидкими темпами нарощують економічний вплив на регіональну економіку (особливо в регіонах концентрації активів великих ФПГ), формують власну державну еліту та набувають ознак транснаціональних корпоративних структур. Вихід українського капіталу на світові ринки поклав початок інтеграції корпоративних структур в глобальний економічний простір, створив умови для інтенсифікації інтеграційних економічних процесів в Україні і передумови виходу інноваційної діяльності на гіперрівень

Аналіз ролі міжнародних інтегрованих корпоративних структур в національних та світовій економіці та порівняння ролі ФПГ України в економічному розвитку держави, дозволяють дійти висновку, що для українських ФПГ характерними є ті ж механізми та інструменти впливу, що й для метакорпорацій розвинених держав світу. Таким чином, це дозволяє зробити припущення, що саме інтегровані корпоративні структури України в перспективі забезпечуватимуть інноваційний розвиток національної економіки, як важливу необхідну умову забезпечення міжнародної конкурентоспроможності держави. Щодо ролі держави, то основними механізмами впливу на технологічний розвиток промисловості є державні програми пріоритетного розвитку галузей промисловості та наукоємних технологій. Детальний аналіз змісту програм, інструментів та механізмів їх реалізації показав, що програми охоплюють практично всі галузі промисловості, що не сприяє концентрації зусиль та фінансових ресурсів на особливо важливих напрямках розвитку високотехнологічного виробництва. В державному управлінні розвитком промисловості збереглися методологічні підходи, які притаманні планово-розподільчій системі управління.

Державна політика у відношенні ФПГ потребує змін, адже активна діяльність корпорацій вигідна і для держави. По-перше, вирішується проблема скерування

банківського капіталу в промисловість; по-друге, збільшується надійність банківської системи як важливого сектора національної економіки, удосконалюється її структура; по-третє, підсилюється конкуренція: між банками усередині ФПП за обслуговування найбільш вигідних учасників групи, між ФПП – за залучення нових великих компаній.

Із урахуванням сучасних проблем інноваційного розвитку регіонів України представляється доцільним скористатися досвідом формування регіональної інноваційної політики європейських країн, де цілі, напрямки, політичні заходи розробляються для груп регіонів у відповідності до їх класифікації. Необхідною передумовою для виходу економіки України на шлях стійкого зростання є впровадження ефективної регіональної інноваційної політики, яка буде спрямована на вирішення проблем регіональної соціально-економічної нерівномірності через створення сприятливого середовища для активізації інноваційної діяльності в регіонах, залучення їх у міжнародний інноваційний простір. У разі відсутності суттєвих змін в державній інноваційній та промисловій політиці (і взагалі у стратегії розвитку національної економіки), можна лише передбачати, що міжнародна конкуренція буде спонукати українські ФПП до впровадження високих технологій, що, як наслідок, приведе до підвищення соціально-економічного розвитку регіональних економік і економіки держави в цілому.

Стратегії реалізації інноваційних моделей розвитку економік провідних країн світу потребують подальшого дослідження та теоретичного обґрунтування.

РЕЗЮМЕ

Сформированы основные направления совершенствования политики стран с переходной экономикой в контексте интеграции в мировую экономику.

SUMMARY

Basic directions of perfection of policy of countries with a transitional economy in the context of integration in a world economy are formed.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Дагаев А. Рычаги инновационного роста // Проблемы теории и практики. – 2000. - №5. – С. 70—76.
2. Дагаев А. Венчурный бизнес: управление в условиях кризиса // Проблемы окружающей среды и природных ресурсов. – 2003. - №3. – С. 74 – 80.
3. Иванов В.В., Колдаева Н.Т. Российская инновационная система: территориальный подход // Инновации. – 2000. - № 9 - 10.
4. Иванов В.В., Петров Б.И., Плетнев К.И. Территории высокой концентрации научно-технического потенциала в странах ЕС - М.: Сканрус, 2001. - 267с.
5. Макогон Ю.В., Ляшенко В.І, Кравченко В.О. Регіональні економічні зв'язки і вільні економічні зони: Підручник. – Донецьк: Альфа-прес, 2004. – 512 с.
6. Макогон Ю.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Навчальний посібник. - ЦУЛ, 2006. – 424 с.
7. Яценко Н, Сколотяный Ю. Инновационное развитие: венгерский опыт и украинские реали // Зеркало недели № 5 (634) 10 — 16 февраля 2007./ zn.ua2000202055829.html
8. <http://circuitsassembly.com/cms/cms/content/view/7210/95/>
9. http://www.innovation.gov.uk/downloads/2007_rd_scoreboard_analysis.pdf

Надійшло до редакції 11.11. 2008 року

УДК 339.92:620.91(045)

СУЧАСНІ СИСТЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ В КРАЇНАХ СВІТУ*Мітюшкіна Х.С.*, ст. викладач кафедри міжнародної економіки МДГУ

Постановка проблеми. Енергетична безпека є однією з важливих складових національної безпеки, необхідною умовою забезпечення сталого розвитку держави. В останні роки поняття енергобезпеки сильно розширилося. Високі ціни, невизначеність прогнозу на тривалість періоду високих цін, надійність і достатність інфраструктури доставки енергоносіїв, надійність постачальників - все це питання величезної важливості для світової енергетичної безпеки.

Під енергетичною безпекою розуміють здатність держави в особі її органів управління забезпечити кінцевих споживачів енергією в необхідному обсязі та належної якості у звичайних умовах, а також під час дії дестабілізуючих факторів (надзвичайних ситуацій) внутрішнього чи зовнішнього характеру у межах гарантованого покриття мінімального обсягу найважливіших потреб країни, окремих її районів, міст, селищ чи об'єктів у паливно-енергетичних ресурсах.

Дослідженню проблем, пов'язаних із енергетичною безпекою нашої держави присвячені роботи відомих вітчизняних вчених, таких як: О.І. Амоша, О.Г. Білорус, В.Г. Федоренко, Б.Г. Губський, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон, А.І. Шевцов, А.К. Шидловський та інші. Стан й перспективи забезпечення світової економіки енергетичними ресурсами вивчали: І.І. Александрова, Г.А. Безмельниціна, Н.М. Байков, Р.Н. Гринкевич, О.В. Телегіна, В.Д. Пісарев.

Однак, не зважаючи на чисельність досліджень, розгляд особливостей сучасних систем енергетичної безпеки окремих країн світу в умовах підвищення цін на вуглеводну сировину та темпів економічного росту не знайшов достатнього висвітлення у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі.

У зв'язку з цим, **метою дослідження** є визначення актуальних підходів щодо забезпечення енергетичної безпеки в промислово розвинутих країнах – найбільших імпортерах енергетичних ресурсів.

Результати дослідження.

В останні роки поняття енергобезпеки сильно розширилося. Якщо звернутися до висловлювань і думок різних сторін з питань енергобезпеки, стане ясно, що під цим поняттям зараз зібрані всі стратегічні цілі й проблеми, що існують в енергетичній сфері на національному й міжнаціональному рівнях. Фактично енергобезпека зараз визначається як усунення погрози того, що енергетичний аспект стане потенційною перешкодою для економічного росту країни в довгостроковому періоді. Якщо у великих країн нетто-імпортерів недолік енергії може стати перешкодою до підтримки достатніх темпів росту, то для країни, у якої розвиток і економічний ріст сильно пов'язані з експортом енергоносіїв, це фактори, що обмежують видобуток і експорт.

Специфіка країн грає велику роль і в проведенні енергетичної політики. Наприклад, при раптовому зльоті експортних цін деякі країни виявляються не готові до нових доходів і не можуть знайти їм розумного застосування в рамках політики розвитку. Багато країн-експортерів нафти створюють портфельні фонди для вкладень коштів, отриманих від експорту нафти, в закордонні цінні папери.

Теоретичний аналіз доводить, що певним видом енергетичної безпеки є та

частина відповідних потенціалів, яка реально функціонує й істотно впливає на соціально-економічні процеси залежно від конкретних умов її використання державними інститутами [1].

Істотним фактором впливу на пошук оптимальних національних моделей енергетичної безпеки продовжує залишатися науково-технологічний прогрес, що передбачає подальшу модернізацію промислового виробництва. Надійність системи енергетичної безпеки залежить від сучасних технологічних досягнень, обміну зразками новітнього обладнання між галузями та промисловими підприємствами, а на макрорівні – між країнами. Отже, систему енергетичної безпеки країни слід розглядати як поєднання потенціалів (економічного, політичного, техніко-технологічного, ресурсного, енергетичного) та факторів (наукового, географічного, організаційного, управлінського)[1].

Для аналізу енергобезпеки різних країн світу та дослідження впливу різних економічних показників на рівень енергетичної залежності країн можна використати певні параметри та статистичні характеристики. В якості результативних ознак пропонуються такі: імпортна квота; енергомісткість ВВП; споживання ресурсів на душу населення. До системи факторних ознак можна включити наступні: ВВП на душу населення; виробництво енергоресурсів на душу населення; споживання ресурсів на душу населення; імпорт ресурсів на душу населення та інші (табл.1).

Таблиця 1
Система показників оцінки енергетичної безпеки розвинутих країн світу

Країна	Показники енергетичної безпеки на 2006 рік					
	ВВП на душу населення, дол. США	Виробництво ресурсів на душу населення, тонн	споживання ресурсів на душу населення, тонн	імпорт ресурсів на душу населення, дол.	енергомісткість ВВП, т/1000 дол. США	імпорт -на квота, %
США	44380,43	5,50	7,89	1164,28	0,18	2,62
Канада	34092,43	10,77	7,30	854,34	0,21	2,51
Великобританія	39397,28	3,39	3,88	896,25	0,10	2,27
Франція	35958,25	2,18	4,40	1250,81	0,12	3,48
Німеччина	35178,62	1,63	4,18	1353,23	0,12	3,85
Італія	31573,57	0,47	3,16	920,40	0,10	2,92
Японія	34376,24	0,78	4,15	1264,55	0,12	3,68
Іспанія	28225,97	0,70	3,35	1193,69	0,12	4,23
Австрія	39099,64	1,19	4,17	2251,06	0,11	5,76
Швеція	42394,80	3,85	5,78	1745,35	0,14	4,12
Австралія	37524,23	13,24	5,96	856,68	0,16	2,28
Греція	27850,99	0,93	2,79	1096,77	0,10	3,94
Данія	51435,79	5,77	3,62	919,94	0,07	1,79

Так, можна констатувати, що сукупність країн не є однорідною за показником виробництва енергетичних ресурсів на душу населення. Це свідчить про те, що серед промислово розвинутих країн, лише Канада та Австралія є нетто-експортерами. Задоволення потреб в паливній сировині іншими країнами здійснюється переважно за рахунок імпорту. Отже, країнам потрібні ефективні моделі енергетичної безпеки, що

повинні враховувати не тільки національні особливості умов розвитку, але й бути здібними до інтеграції з аналогічними моделями інших країн.

Розглянемо існуючу модель енергетичної безпеки найбільшого споживача вуглеводної сировини – США. Сполучені Штати з енергетичної точки зору є унікальною країною, одночасно будучи найбільшим споживачем нафти й досить значним її виробником. Зі споживанням нафти в 943,1 млн. т, або майже 24% від світового рівня в 2007 р., США посідають перше місце у світі. Америка з кожним роком стає все більш залежною від імпорту нафти (рис.1). Збільшивши її споживання до чверті від світового показника, США все менше видобувають нафти в себе. У США в 2007 р. було видобуто 311,5 млн. т, нафти, що становить 8% від світового видобутку[2].

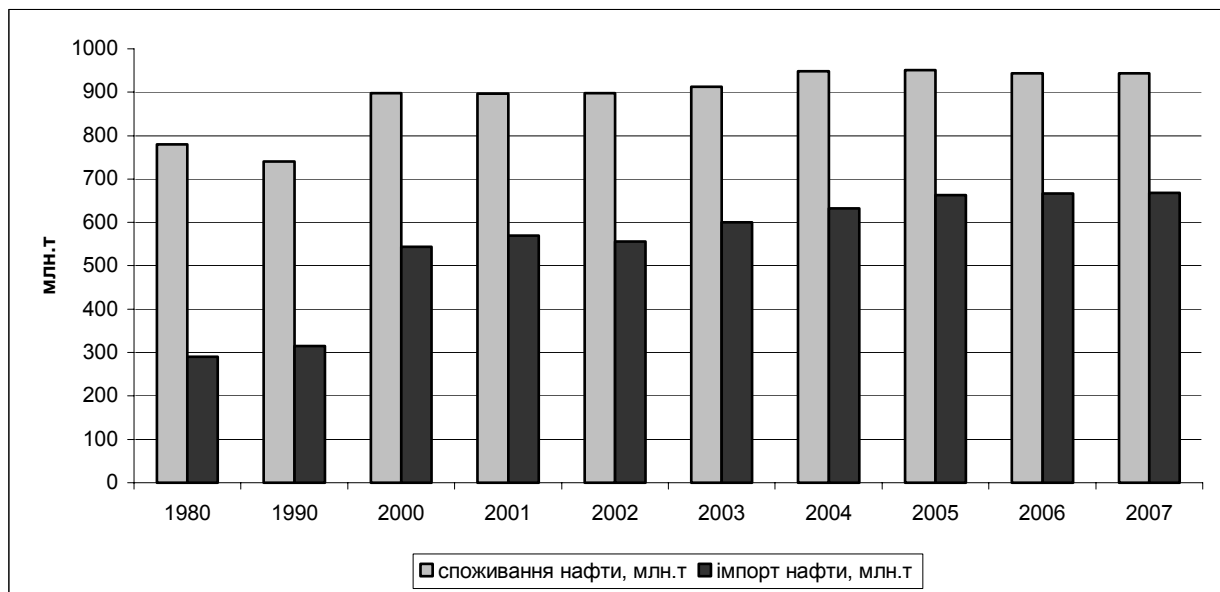


Рис. 1 Динаміка споживання та імпорту нафти США у 1980-2007 рр.

Об'єктивна реальність така, що на тлі росту обсягів споживання нафти в США, значно швидше росте частка її імпорту. Якщо обсяг споживання з 1980 по 2007 р. збільшився на 20,9%, то обсяг імпорту за той же період виріс більш ніж у два рази. Частка імпорту при цьому змінилася з 37,2% в 1980 р. до 70,8% в 2007 р.

На думку більшості фахівців, тенденція до росту імпорту нафти в США збережеться. Тим часом доведених запасів у країні, за прогнозами, вистачить у кращому випадку на 11 років, якщо не вдасться зупинити ріст її споживання. Крім того, Америка сильно залежить від постачань енергоносіїв з нестабільних регіонів світу. Структура імпорту нафти в США у 2007 році виглядає таким чином: трохи більше третини (38%) нафтового імпорту доводиться на країни ОЕСР, а саме - на Канаду (18%), Мексику (12%) й країни Європи (8), далі йдуть поставки із країн Близького й Середнього Сходу й Африки (17% і 20% відповідно). На частку країн колишнього СРСР, в основному Росії, доводиться 3% американського імпорту нафти[3].

Найбільшими країнами-експортерами нафти в США є Венесуела, Канада, Мексика й Саудівська Аравія, сукупно вони забезпечують 60% усього імпорту нафти в США.

Отже, спонукальними мотивами перегляду й реалізації нової енергетичної політики США є наступні моменти: збільшення світової напруженості; високі темпи росту й величезні обсяги споживання одного з базових енергоносіїв – нафти, що створює потенційну погрозу суспільству, якщо джерелами її надходження є країни

Ближнього й Середнього Сходу; необхідність продовжувати дослідження з розробки більш дешевих, екологічно прийнятних альтернативних джерел енергії. З 2001 р. на ці мети вже було витрачено більше 10 млрд. дол. США, асигнування Міністерству енергетики для продовження цих досліджень планується збільшити на 22%[4].

Аналіз прогнозних даних щодо збільшення нафтовидобутку в країнах - традиційних постачальниках нафти в США показує, що найбільш імовірним кандидатом на збільшення розміру поставок при зниженні залежності від країн Близького Сходу може стати Канада, прогнозований приріст видобутку в якій в 2025 р. у порівнянні з 2007 р. повинен скласти більше 176 млн. т. Північний сусід США претендує на цю роль ще по цілому ряду показників, найважливішими з яких є географічна близькість і історично налагоджені торговельні зв'язки. Підтримуючись тієї самої логіки, іншою цікавою для США країною буде Мексика, де приріст видобутку за той же період прогнозується в розмірі 157 млн. тонн на рік.

При виборі постачальника окрім політичних переваг необхідно враховувати також вартість видобутку й транспортування нафти. В умовах обмеженого попиту на нафту в Європі Росія, що нарощує нафтовидобуток, може бути зацікавлена в американському ринку. Але поки цей напрямок російського нафтового експорту виправдує себе лише на тлі високих світових цін: при існуючих схемах транспортування вартість доставки нафти з родовищ Західного Сибіру до узбережжя США становить не менш 4,4-4,6 дол./бар. Поки ці поставки не грають якої-небудь істотної ролі: в 2007 р. вони склали всього 22,6 млн. т, або 4% сумарного російського нафтового експорту.

Уряд США у січні 2006 р. поставив завдання: до 2025 р. скоротити потреби США в близькосхідній нафті більш ніж на 75%, до 2025 р. імпорт нафти із країн Близького й Середнього Сходу повинен скласти лише 30,5 млн. т у рік[4]. Але, крім подолання залежності від близькосхідної нафти є й інші завдання щодо забезпечення енергетичної безпеки країни.

Незадовільний стан інфраструктури. Нинішня пропозиція палива обмежується незадовільним розвитком транспортної інфраструктури й нафтоперегінних потужностей. За останні три десятиліття в США не було побудовано жодного нового нафтопереробного заводу. Обсяги резервних нафтопереробних потужностей скорочуються, також скорочуються резервні потужності танкерного флоту, що грають важливу роль при транспортуванні нафти з-за кордону.

Низька якість правової бази. Національні нафтові компанії контролюють 58% світових нафтових і газових запасів. Згідно законодавству багатьох нафтовидобувних країн, значні пакети акцій нафтовидобувних компаній повинні бути у власності або контролюватися національним урядом. Таке положення призводить до того, що багатомільярдні доларові інвестиції в нафтові компанії в забезпечених нафтою регіонах є дуже ризикованими через невизначеність дій уряду, недостатнього дотримання правових норм і поганої захищеності прав власності.

Поганий інвестиційний клімат. У багатьох нафтовидобувних країнах існуючі закони досить умовні, вони характеризуються «вибірковим» оподаткуванням, що суперечать цивілізованим законам. Уряди цих країн часто відмовляються від підтримки законного виконання існуючих контрактів, погіршуючи й так несприятливий інвестиційний клімат. Діяльність, пов'язана з націоналізацією нафтовидобувних компаній, робить негативний ефект на інвесторів.

Непередбачуваність міжнародних подій. На безперервну пропозицію нафти сильний вплив можуть робити політичні й етнічні конфлікти, особливо тероризм на Близькому Сході, в Африці, Каспійському регіоні, а також Південній Америці. Реальність така, що трубопроводи неможливо провести в обхід нестабільних регіонів,

тому ще до етапу будівництва необхідно ретельно проробляти міжнародні угоди щодо транзиту.

Слабкість фінансових інститутів. У більшості нафтовидобувних країн розвиток фінансових інститутів перебуває на досить низькому рівні, що при непомірно високих податках на нафтовидобувну галузь не дозволяє здійснювати які-небудь значимі інвестиції. Як слідство, обсяг коштів, які компанії можуть направити на розробку нових родовищ і збільшення виробництва, досить обмежені.

Перераховані вище неекономічні бар'єри заважають інвесторам забезпечити ріст пропозиції незважаючи на постійно зростаючий попит. Отже заходи, які США повинні почати для забезпечення енергетичної безпеки в найближчому майбутньому, містять у собі [4]:

- розробку всеосяжної стратегії щодо зміні інвестиційного клімату в нафтовій промисловості. У розробку такої стратегії під керівництвом Ради по національній безпеці повинні бути залучені Державний департамент США, міністерства енергетики й фінансів. Основні країни-споживачі нафти, включаючи країни «Великої вісімки», повинні використовувати економічні й дипломатичні кошти для надання тиску на країни ОПЕК і інші країни-виробники, що не входять у картель, для лібералізації законодавства в області іноземних інвестицій, поділу державних монополій і згортання надмірного державного втручання;

- будівництво великої кількості танкерів, трубопроводів, нафтоперегінних заводів. Державний департамент і Міністерство енергетики повинні забезпечити економічну допомогу й технічне сприяння країнам-виробникам нафти в спрощенні регулювання й прискоренні процесу видачі ліцензій для розширення існуючих і будівництва нових трубопроводів і нафтоперегінних заводів, особливо в Мексиці, Центральній Америці й країнах Карибського басейну. Необхідно заохочувати основні суднобудівні компанії для розширення їхнього танкерного флоту;

- збільшення податків на імпортований етанол. З моменту Арабського нафтового ембарго 1973 р. Бразилії вдалося скоротити більш ніж наполовину свою залежність від імпорту нафти завдяки розвитку «гібридних» автомобілів («fuel-flexible» vehicles), які використовують як паливо суміш бензину й етанолу. Зараз шляхами США їздять більш ніж 4 млн. таких машин. Вартість змін конструкцій машини, що дозволяють використовувати етанол, становить 150 дол.

Аналізуючи стан енергетичної безпеки інших розвинутих країн, що наведені у таблиці 1, слід зазначити, що майже всі вони є членами Європейського Союзу, а отже стратегія забезпечення енергетичної безпеки єдина. Енергетика, її ефективність і безпека із часів енергетичної кризи 1970-1980-х рр. займають одне із ключових місць у внутрішній і зовнішній політиці Європейського союзу. Енергетична політика Європейського союзу переглядається й уточнюється кожні п'ять років. В 2006 р. почався процес її чергового перегляду. Одним з початкових етапів цього процесу є розробка так званої «Зеленої книги» і публічне обговорення на її основі існуючих енергетичних проблем. Головною проблемою інтеграційного угруповання є величезна залежність від викопного палива у цілому й зростаюча залежність від поставок палива із зовнішніх джерел зокрема.

Уже кілька десятиліть споживання енергії в країнах Євросоюзу росте істотно повільніше, ніж ВВП. Однак, якщо в 1990-ті роки зниження енергоємності ВВП у цілому в ЄС становило в середньому 1,4% у рік (в основному, за рахунок нових членів ЄС), то в останні 5 років середні темпи зниження енергоємності були нижче 0,5% при збільшенні споживання енергії на 1,4% у рік [5].

Зберігається домінуюча роль викопного палива в енергобалансі ЄС. На нафту й нафтопродукти, що використовуються переважно на потреби транспорту (56% споживання), доводиться більша частка (37%). При цьому споживання другого за

значимістю палива - природного газу - продовжує рости найбільшими темпами (у середньому 2,8%) і складає 24%. Вугілля залишається третім за обсягами використання енергоносієм (18%), що зберігає важливу роль в електроенергетиці (74% споживання). На атомну енергію та відновлювальні джерела в структурі енергоспоживання припадає 15% й 6% відповідно. Однак у зв'язку з виконанням зобов'язань ЄС щодо обмеження викидів парникових газів у рамках Кіотського протоколу продовження його масштабного спалювання неможливо без впровадження чистих вугільних технологій і впровадження систем поховання або утилізації вуглекислого газу.

Протягом декількох років стійко збільшувалася частка атомної енергії, але останнім часом інвестиції в атомну енергетику скоротилися, також досягнуті угоди про швидке закриття з міркувань безпеки атомних станцій у ряді країн - нових членах ЄС. Крім того, ряд старих членів (Німеччина, Швеція, Бельгія) прийняли рішення поступово відмовитися від атомної енергії.

Серед поновлюваних видів енергії найбільш вражаючий зріст спостерігається у вітроенергетиці: в 1998-2003 р. потужність вітроенергостаткування зросла в 4 рази, а за 2003-2005 р. додалося ще 57% потужностей. Відповідно до прийнятого на саміті Європейського Союзу у Брюсселі рішення, 27 країн членів ЄС взяли на себе державні зобов'язання довести частку виробництва енергії на основі поновлюваних джерел до 2020 р. до 20%. Таким чином, ЄС може вийти на лідируючі позиції у світі з переходу на новітні енергетичні технології. Данія вже сьогодні виробляє на вітрових генераторах більше 20% всієї електроенергії, що споживається у країні, а Німеччина - 4%.

Щодо власного видобутку й ресурсної бази вуглеводнів Європи, то тут спостерігається поступове скорочення. Частка чистого імпорту у постачанні палива в країні ЄС перевищила небезпечні 50%, а у випадку нафти вона сягає 79% (для природного газу - 94%). При цьому 93% природного газу імпортується всього з трьох країн: Росії, Алжиру й Норвегії. Характерно, що частка Росії в імпорті природного газу становить близько 41%, а нафти - тільки 18%. У цілому диверсифікованість постачальників нафти й нафтопродуктів вище, ніж постачальників газу (табл. 2).

Таблиця 2
Структура імпортерів нафти й природного газу в країні ЄС у 2007 році, %

Імпортери нафти	%	Імпортери газу	%
Країни ОПЕК	51%	Росія	41%
Росія	18%	Алжир	29%
Норвегія	9%	Норвегія	23%
Інші експортери	1%	Інші експортери	1%
Залежність від імпорту нафти, всього	79%	Залежність від імпорту газу, всього	94%
Великобританія	17,5%	Великобританія	3,3
Данія	2,5%	Нідерланди	1,8%
Інші країни ЄС	1%	Інші країни ЄС	0,5%
всього	100%	всього	100%

Останнім часом у країнах Євросоюзу підсилюється відчуття зовнішньої енергетичної вразливості, особливо після випадків недопоставки природного газу з Росії в період зимових холодів 2005-2006 р. Підсилюється побоювання відносно погрози використання енергетичних питань як інструмента політичного тиску.

Прогнози розвитку енергетичної ситуації в ЄС у період до 2030 р. у рамках поточної енергетичної політики ЄС виглядають досить несприятливими й свідчать про необхідність термінової розробки нової енергетичної політики.

Очікується подальший ріст споживання енергії на 15% до 2030 р. від рівня 2000 р. При очікуваному рості ВВП на 79% за цей період енергоємність буде знижуватися в середньому на 1,5% у рік. Зростаючий попит буде задовольнятися за рахунок природного газу й енергії поновлюваних джерел, що приведе до росту їхньої частки в енергобалансі. Споживання нафти й нафтопродуктів залишиться на колишньому, досить високому рівні, практично не змінившись у порівнянні з 2000 р. Обсяг споживання твердого палива також буде стабільний. Сукупний ріст енергоспоживання ЄС буде відбуватися на тлі подальшого скорочення власного видобутку й ресурсної бази вуглеводнів[6].

Вважається, що найбільше (на 49%) до 2030 р. виросте попит на енергію в секторі послуг (в основному на електроенергію для офісного встаткування). На 29% очікується ріст попиту на енергію (також в основному на електроенергію) у житловому секторі за рахунок росту числа домогосподарств і змін у способі життя. Приріст попиту в транспортному секторі всього на 21% пояснюється очікуваним уповільненням темпів росту активності й підвищенням ефективності двигунів.

Великі очікування пов'язані з реалізацією Директиви щодо біопалива, яка повинна призвести до підвищення його частки в транспортному паливі до 2030 р. до 8%.

У цілому в сфері кінцевого споживання енергії найбільше (на 58%) виросте попит на електроенергію. При цьому в цей період прийдеться замінити до 60% працюючих сьогодні електростанцій, які відпрацюють свій строк у найближчі десятиліття. У результаті на розвиток електроенергетики ЄС у найближчі 25 років може знадобитися більш ніж 600 млрд. євро інвестицій[5].

Нова ситуація вимагає консолідованої відповіді й нових скоординованих дій з боку об'єднаної Європи. Основи нової загальної Європейської енергетичної політики повинні опиратися на три головні європейські цілі в енергетиці:

- стабільність: посилення екологічної стабільності шляхом дій щодо підвищення енергоефективності й використання поновлюваних джерел енергії.
- конкурентоспроможність: забезпечення конкурентоспроможності економік країн ЄС і прийнятних для розвитку стабільних умов енергопостачання.
- безпека енергопостачання: підвищення надійності зовнішніх поставок, поліпшення балансу джерел енергії, підвищення ефективності системи реагування на кризові ситуації.

Енергоефективність залишається ключовою частиною енергетичної політики ЄС. Європа повинна зберегти лідерство в сфері енергоефективності й поновлюваних джерел енергії у сукупності з іншими поставленими цілями. Пріоритетні напрямки дій - підвищення енергоефективності (на 20% до 2020 р.) і збільшення частки використання поновлюваних джерел енергії (до 15% до 2015 р.)[6].

Важливе місце в пропозиціях «Зеленої книги-2006» приділяється формуванню погодженої зовнішньої енергетичної політики для того, щоб грати більш ефективну, лідируючу роль у вирішенні загальних енергетичних і політичних проблем спільно зі своїми партнерами по усьому світі. Підкреслюється, що ця роль відповідає місцю Європи як другого за розміром енергетичного ринку в світі.

Стратегічний огляд енергетики ЄС охоплює наступні ключові цілі й інструменти зовнішньої енергетичної політики[6]:

1. Ясна політика в питаннях безпеки й диверсифікованості поставок енергії. У першу чергу така політика важлива відносно поставок газу. У ній варто ідентифікувати пріоритети в справі відновлення й створення нової інфраструктури, включаючи нові газопроводи із Близького Сходу, з Північної Африки та ін., термінали для СПГ, нафтопроводи з Каспійського регіону.

2. Поглиблення партнерських відносин з виробниками, транзитними країнами й споживачами. Необхідно вести політичний діалог не тільки з постачальниками, але й з

найбільшими споживачами (США, Китай і Індія) на основі виробленої єдиної позиції Європи.

3. Ефективне реагування на зовнішні кризові ситуації. У Європі немає поки формального інструментарію для реагування на такі події. Для його створення потрібно визначити, що повинно входити в цю систему, зокрема, механізм моніторингу й раннього попередження.

4. Інтеграція енергетики в політику з інших питань. Мова йде про міжнародне співробітництво із глобальними партнерами по таких проблемах, як зміна клімату, енергоефективність і поновлювані джерела, нові технології та ін. Зокрема, варто прикласти більше зусиль для розширення географії учасників Європейської системи торгівлі викидами вуглецю. ЄС також варто просувати ідею висновку міжнародної угоди по енергетичній ефективності.

Виступаючи консолідовано, з єдиною позицією, Європа зможе очолити глобальний пошук рішень енергетичних проблем. Для цього в неї, як в одного з найбільших споживачів енергії і лідерів у питаннях енергоефективності, зниження викидів парникових газів, сучасних технологій і лібералізації енергетичних ринків, є всі можливості.

Висновки

У системі енергетичної безпеки обов'язково слід враховувати сучасну трансформацію політичної карти світу, характерною ознакою якої стає посилення міждержавних економічних і політичних суперечностей. Отже, визначимо підхід до питань енергетичної безпеки в промислових країнах-нетто імпортерах енергоносіїв. Так, визначними показниками, що характеризують цю групу є такі: ВВП на душу населення - понад 10 065 дол. США; високий рівень споживання енергії на душу населення - понад 3000 кг умовного палива на рік; тенденція до зниження енергоємності; збільшення розриву між пропозицією й попитом на енергоносії усередині країни: темпи попиту ростуть повільніше, ніж розрахункові річні темпи росту у світі (1,7%); розвинена енергетична інфраструктура (тобто електрикою забезпечено практично все населення).

Відповідно, пріоритети в галузі енергетичної безпеки полягають в забезпеченні надійності постачань енергоресурсів; диверсифікованості джерел постачань енергоресурсів; забезпеченні безпеки енергетичної інфраструктури; впровадження нових технологій для зниження залежності від імпорту енергетичних ресурсів.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены современные системы энергетической безопасности в отдельных странах мира. Приведены показатели, которые характеризуют состояние энергетики промышленно развитых стран-основных импортеров углеводного сырья и определены приоритетные направления государственной энергетической политики.

SUMMARY

The modern systems of power security in different countries are considered in the article. The indices that characterise the power sector of industrially developed countries are defined and the trends of state power policy are offered.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Микитенко В. На чому базується енергетична безпека держави// Вісник НАН України. – 2005. - № 3. – с.41-46
2. <http://www.iea.org> – Міжнародна енергетична агенція
3. <http://www.bp.com> – Звіт ВР щодо світової енергетики, 2007р.
4. Белова М. Энергетическая политика США// Экономическое обозрение. – 2006. - №4. – с.25-31

5. Грицкевич И. „Зеленая книга ЕС” – новые направления действий// Экономическое обозрение. – 2006. - №4. – с.36-41
6. <http://www.un.ua> – EU and Ukraine security of energy supply
7. <http://www.europa.eu> – Європейська комісія. „Зелена книга - 2006”

Надійшло до редакції 11.11. 2008 року

УДК 336.76:339.9

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ І ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Молочко І.М., аспірантка кафедри «Міжнародна економіка» Донецькій національній університет

Актуальність теми дослідження. Характерною рисою світових економічних відносин стає інтенсивний розвиток фінансової глобалізації із залученням національних економік до світового ринку капіталу, посилення їх взаємозалежності. Відображенням цих процесів стало виникнення єдиного інформаційного простору, інтернаціоналізація та швидке зростання ринків капіталу. Зростаюча взаємозалежність країн, інтенсифікація міжнародного обміну товарами, послугами та капіталом призводить до появи нових тенденцій у сфері фінансових відносин.

Бурхливий розвиток світового фінансового ринку, його глобалізація надали нові імпульси динамізму розвитку міжнародної економіки, сприяли посиленню взаємозалежності та взаємодії як підсистем світового господарства, так і окремих країн. Одним із проявів поглиблення такої інтернаціоналізації економічного життя в умовах глобалізації, є інтенсифікація міжнародного руху капіталу в усіх його формах і проявах.

Проте процес інтернаціоналізації фінансових ринків та їх глобалізація, зростання транскордонних потоків капіталу містять в собі і небажані тенденції, які здатні час від часу спричиняти деструктивні ефекти, а то й взагалі провокувати світові фінансові кризи. Тому розвиток процесу становлення економічної глобалізації веде до виникнення об'єктивної потреби формувати відповідні попереджувальні механізми регулювання інвестицій з метою нейтралізації та усунення небажаних тенденцій, що розвиваються в сучасній глобальній економіці. Такі деструктивні тенденції час від часу виникають у світовому інвестиційному процесі, а відтак виникає безальтернативна потреба регулювання міжнародних інвестиційних потоків та інших форм транскордонного руху капіталу.

Питаннями з економічних досліджень процесу глобалізації займалися провідні вчені Р. Буайє, В. Ваді, І. Валерштейн, В. Іноземцев, Р. Котхарі, Т. Левітта, К. Оме, Д. Пізано та інші.

Метою дослідження є розробка підходів щодо формування попереджувальних механізмів регулювання інвестицій з метою нейтралізації та усунення небажаних глобальних тенденцій в процесі виникнення фінансових криз, що розвиваються в сучасній глобальній економіці.

Основними суб'єктами міжнародного руху капіталу і його міжнародно-правового оформлення на мікрорівні є підприємства, фірми, на макро- та мезоглобальному рівнях

- держави; на мезоглобальному та глобально-планетарному рівнях - міжнародні економіки і, перш за все, фінансові організації; нарешті на усіх зазначених рівнях такі специфічні суб'єкти міжнародно-економічних та міжнародно-правових відносин, як ТНК і ТНБ. При цьому природно, що первинними суб'єктами міжнародного руху капіталу є контрагенти різних країн. Для реалізації тих чи інших міждержавних двосторонніх чи багатосторонніх інвестиційних проектів кошти на здійснення цих проектів надходять переважно з державних банків. А отже мобілізація та відповідно надходження фінансових ресурсів передбачається і відповідно регулюється міждержавними угодами. В такому разі транскордонні потоки державних інвестицій будуть виступати у формі прямих, портфельних або міждержавних банківських кредитів, а можливо, інвестицій у змішаній формі, - усі ці міждержавні потоки врешті-решт регулюються відповідними міжурядовими угодами та національним законодавством про інвестиції.

Практично кожна країна з ринковою економікою має власне національне законодавство щодо регулювання іноземних інвестицій. Закони про іноземні інвестиції формують правове поле експорту та імпорту капіталу. Вони, наприклад, передбачають долю участь іноземних інвесторів у заснуванні спільних підприємств, регулюють порядок придбання іноземними інвесторами "паперових активів" у країні-реципієнті з визначенням частки цих активів у підприємствах-емітентах цінних паперів. Національне законодавство регулює порядок придбання іноземними інвесторами облігацій державної позики. В національному законодавстві про іноземні інвестиції передбачається режим заснування та функціонування підприємств повністю з іноземними активами. Правові норми, що ними керується будь-яка країна ринкової економіки, вимагають дотримання цих норм іноземними інвесторами при заснуванні дочірніх підприємств, філій, представництв тощо. Згідно з існуючими в країнах законами про іноземні інвестиції, передбачаються умови придбання прав та способів користування земельними ділянками, на яких знаходяться іноземні підприємства чи інші об'єкти, що знаходяться у власності нерезидентів.

Законодавство багатьох країн про іноземні інвестиції передбачає можливу участь іноземних інвесторів у роздержавленні та приватизації державних підприємств. Законами передбачена також участь іноземних промислових підприємців, банків тощо в діяльності вільних економічних зон, що знаходяться на території країни-реципієнта. Нарешті, національне законодавство про інвестиції передбачає надання іноземним інвесторам певних пільг, якщо в цьому є економічна доцільність, або ж, навпаки, позбавлення їх тих чи інших пільг чи пріоритетів. Одним словом, будь-яка країна, що більшою чи меншою мірою інтегрована в світовий економічний простір і, відповідно, прагне долучитися до світових інвестицій відповідним чином в законодавчому порядку, регламентує надходження до себе іноземного капіталу, встановлює адекватні, тобто такі, що відповідають міжнародним правовим нормам, правила функціонування іноземних інвесторів, регулює механізм розподілу прибутків, репатріацію їх на батьківщину інвестора, гарантує недоторканість іноземної власності тощо.

На основі узагальнення багатовікового світового досвіду експорту та імпорту капіталу в міжнародній економіці відпрацьовані та загальноприйняті норми регулювання потоків і інвестицій. *Регулювання міжнародного інвестування здійснюється за такими напрямками:*

- розробка та реалізація інвестиційної політики в країнах, що залучають іноземні інвестиції;
- сприяння іноземним інвесторам у країнах-реципієнтах;
- сприяння співробітництву в галузі міжнародного інвестування на багатосторонній основі;

– здійснення міжнародного інвестування на двосторонній основі.

Крім того, понад 20 країн у своєму прагненні залучати більше ПІІ знизили ставки оподаткування доходів компаній. У той же час у країнах Латинської Америки й Африки мав місце ряд політичних змін по жорсткості режиму регулювання іноземних інвестицій, особливо в сфері природних ресурсів. На регіональному й глобальному рівнях були укладені й нові міжнародні інвестиційні угоди, які можуть сприяти підвищенню відкритості економіки країн перед ПІІ. Різні міжнародні угоди, як правило, стають усе більше складними й комплексними по змісту, і в них всі частіше вносяться такі пов'язані з інвестиціями положення, які стосуються не розглянутих раніше питань. Одночасно зі збільшенням числа міжнародних інвестиційних угод частішають і суперечки між інвесторами й державами [1].

Проте як і глобалізація економіки, так і фінансова глобалізація, а водночас і лібералізація фінансових ринків відбувається вкрай нерівномірно. А відтак і темпи та масштаби лібералізації рахунків руху капіталу в свою чергу диференціюють як між окремими країнами, так і між регіонами міжнародної економіки.

В додаток до лібералізації операцій по рахунках руху капіталу та впровадження за цими рахунками конвертованості валют багатьма країнами, що розвиваються, та тими, що переходять до ринкової системи були вжиті також інші заходи з лібералізації зовнішньоекономічної діяльності. Йдеться, зокрема, про лібералізацію нормативно-правових систем регулювання іноземних інвестицій. В результаті більшість з цих країн стали досить привабливими для іноземних інвесторів. Тому в 90-і роки приватні капітали, зокрема у формі прямих інвестицій активно почали надходити до країн, що розвиваються, та до країн перехідної економіки.

Певні передумови для формування механізмів регулювання потоків приватного капіталу, зокрема в формі банкових позик та кредитів, відіграли реформи, що в 90-х роках відбулися в багатьох країнах у банківській сфері. Йдеться передусім про прийняття та забезпечення належного контролю за дотриманням міжнародних стандартів банківської діяльності. Зразком таких стандартів можуть бути різні угоди, що розроблені Комітетом з регулювання банків, та практика банківського нагляду Банку міжнародних розрахунків, які відомі як Базельські стандарти.

Надійність та безпека банківських систем країн, що розвиваються, та країн перехідної економіки набуває особливої актуальності в умовах нестабільності міжнародних потоків капіталу. Тому постає проблема ув'язки банківського регулювання з національними стратегіями лібералізації операцій з розрахунків руху капіталу.

Кардинальною проблемою, яка виникає в процесі розробки політики регулювання потоків іноземного капіталу, а відповідно і лібералізації рахунків руху капіталу, є вироблення механізму контролю над попитом на короткострокові іноземні позики. Адже цей вид іноземного приватного капіталу за відповідної зміни економічної кон'юнктури чи не першим "втікає" з країни, дестабілізуючи в такий спосіб банківську систему та економіку такої країни в цілому. Тому уряди передусім країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою мають вдаватися до відповідних регулюючих заходів ще до того, як відбулося надходження в національну банківську систему непостійних за характером та спекулятивних за природою короткострокових іноземних запозичень.

В економічній літературі вказується на цілу низку аргументів на користь введення контролю за потоками капіталів [2]. Зокрема, відзначаються ситуації, коли обмеження руху капіталу покращує економічну ситуацію в країні за рахунок компенсації недосконалостей фінансового ринку, які виникають в результаті інформаційної асиметрії. Заходи, що спрямовуються на усунення подібних недосконалостей,

коливаються від збільшення відкритості країни, покращення процесів надання фінансової інформації і вдосконалення пруденціальних стандартів до введення контролю за міжнародним рухом капіталу.

Ефективність контролю за рухом капіталу оцінюється з точки зору його впливу на потоки капіталу і досягнення таких цілей економічної політики, як підтримання стабільності валютного курсу за рахунок забезпечення більшої незалежності грошово-кредитної політики чи збереження внутрішньої макроскопічної і фінансової стабільності. Оскільки контроль за рухом капіталу має тенденцію до створення певного розриву між внутрішніми і зовнішніми фінансовими ринками, то ця обставина породжує стимули до обхідних маневрів. Ефективність контролю у цьому випадку буде залежати від масштабів цих стимулів по відношенню до витрат обхідних маневрів. Якщо заходи контролю ефективні, потоки капіталу будуть менш чутливими до внутрішніх процентних ставок, які можуть бути у такому випадку орієнтовані владою на внутрішні економічні завдання.

Слід зазначити, що економічні і статистичні дослідження цих проблем мають низку методологічних недоліків. Зокрема, не існує загальновизнаних і надійних критеріїв інтенсивності контролю за рухом капіталу. У багатьох дослідженнях застосовуються фіктивні зміни для позначення його присутності чи відсутності. Крім того, часто важко визначити, чим визначаються відмінності досліджуваних змін - контролем за рухом капіталу чи іншими факторами, багато з яких також важко піддаються виміру. Більше того, важко провести економічно значиму відмінність між довгостроковими і короткостроковими потоками капіталу.

Ступінь розмитості відмінностей між короткостроковими і довгостроковими потоками залежить, головним чином, від рівня розвитку фінансових ринків, особливо від їхньої глибини (здатність ринку абсорбувати купівлі і продажі без значної зміни цін) і ліквідності. На ці характеристики фінансових ринків, у свою чергу, впливає державне регулювання, в тому числі заходи з контролю за рухом капіталу.

Незалежно від ефективності заходів контролю за рухом капіталу, їх використання може бути пов'язане з певними втратами. По-перше, обмеження потоків капіталу, особливо масштабні і всеохоплюючі, можуть впливати на капітальні і поточні угоди як у бажаному, так і в небажаному напрямку. По-друге, здійснення заходів контролю може викликати додаткові адміністративні витрати, особливо коли необхідні широкомасштабні заходи для перекриття потенційних лазівок для обхідних маневрів. По-третє, існує ризик, що захист внутрішніх ринків за допомогою заходів контролю може утруднити необхідну корекцію державної політики чи адаптацію приватного сектора до змін ситуації на міжнародних ринках. Нарешті, контроль може спровокувати негативне сприйняття ринку, що, в свою чергу, може утруднити і зробити дорожчим для країни доступ до іноземних джерел капіталу.

Слід підкреслити, що хоча контроль за потоками капіталу і показав свою ефективність в деяких країнах (наприклад, в Китаї, Індії, Малайзії, Бразилії, Чилі, Аргентині, Мексиці та ін.), з достатньою повнотою оцінити його важко, враховуючи проблеми відокремлення його впливу від дії інших напрямків політики, в тому числі від зусиль банківського регулювання, підвищення гнучкості валютних курсів і корекції грошово-кредитної політики.

Контроль за потоками капіталу не слід розглядати як ідеальний інструмент пруденціальної політики, оскільки він часто вводиться і модифікується в інтересах досягнення макроекономічних, а не мікроекономічних цілей, наприклад, в умовах понижуючого тиску на валютні курси (Бразилія в період Мексиканської та Азіатської кризи, Чилі і Колумбія в період Азіатської кризи). Досвід низки країн (наприклад, Бразилії і Таїланду) свідчить про те, що використання контролю за припливом капіталу

може не досягати цілей довгострокового захисту від зворотного руху капіталу, якщо воно не супроводжується необхідним корегуванням макроекономічної політики і зміцненням фінансової системи.

Одним з важливих механізмів регулювання іноземних позичкових капіталів є регулювання валютних курсів. Різні види валютних режимів, що можуть встановлюватись Центральними банками в тій чи іншій економічній ситуації створюють певні стимули для потенційних позичальників іноземного короткострокового капіталу. Однак суперечливі процеси у глобальній валютній сфері у 2000-2004 рр. обумовили посилення передбачуваності розвитку її динаміки, незвичайність перспектив міжнародної економіки в цілому. Значне підвищення із середини 90-х років до 2001 р. курсу американського долара (реальний ефективний курс долара зріс на 36 % у 1995-2001 рр.), та різке зниження на початку 2002 р. номінального та ефективного курсу американського долара були обумовлені постійним дефіцитом торговельного балансу США, що продовжує зростати впродовж останніх 10 років, що призвело до фінансової кризи.

Фінансування дефіциту поточного рахунку платіжного балансу США здійснюється шляхом емісії державних цінних паперів, у які інвестують доларові резерви основні торговельні партнери США, що фактично є вимушеним інвестуванням в американську економіку. Здійснюється інтенсивне нагромадження валютних резервів у доларах США в основних країнах-експортерах (Китай, Тайвань, Японія, Росія та ін.), які в багатьох країнах вже перевищили розміри достатності для обслуговування зовнішніх зобов'язань.

Тому нагромадження валютних резервів є вимушеним для зв'язування надлишку валютних надходжень та стримування небезпеки ревальвації національної валюти. Штучне підтримування курсів валют основних торговельних партнерів США - Японії (за рахунок масштабних валютних інтервенцій), Китаю та ряду інших азіатських країн (за рахунок регульовано-фінансованого курсу юаня та інших валют), а також вимушене значне підвищення курсу євро щодо долара США і збереження цієї тенденції у середньостроковій перспективі - всі ці процеси ведуть до накопичення потенціалу істотних змін курсів для збалансування валютної рівноваги [3].

Найнегативніший вплив ці зміни можуть мати на перехідні економіки, що розвиваються, до яких належить і Україна. Для України можливі негативні зовнішні шоки виникли внаслідок значної та швидкої девальвації долара та одночасного підвищення курсу євро, а також істотної ревальвації курсів валют азіатських країн, перш за все Китаю, що є значним торговельним партнером України. Однак значна девальвація до євро хоч і сприяє підвищенню зовнішньої конкурентоспроможності українських товарів на міжнародних ринках, проте поступово набуває негативних рис щодо інших чинників впливу на економіку. Насамперед це стосується подорожчання товарів, імпортованих з Європи.

Безумовно, девальвація гривні позитивно впливає на конкурентоздатність українського експорту. Хоча девальвація гривні - це дуже серйозний ризик зростання цін, особливо за імпортні товари. І потрібно чітко розуміти, що підвищення повинно бути комплексним. Таким чином, щоб рівень девальвації гривні, зміна валютно-курсової політики не допускали глибоких спадів як конкурентоздатності економіки, так і рівня життя громадян. Наступний 2009 рік залежатиме від того, наскільки ефективно, відповідально, на високому рівні відпрацюють парламент, уряд, Національний банк першою чергою в питаннях антикризових заходів, бо системна соціально-економічна криза поглиблюється [5].

Для залучення іноземних інвестицій в країнах, що розвиваються, та в країнах перехідної економіки має важливе значення послідовне проведення політики

приватизації. При наявності сприятливих умов приватизації іноземні інвестори з зацікавленістю беруть участь у тендерах з купівлі тих чи інших промислових та енергетичних об'єктів, особливо тих з них, що мають стратегічне значення. Особливо успішний досвід з залучення іноземних прямих інвестицій через приватизацію державних банків має Угорщина. Сприяють залученню в країну іноземного капіталу зобов'язання, що їх беруть на себе країни, які вступають у Світову організацію торгівлі (СОТ). Їх зобов'язання за Генеральною угодою з торгівлі послугами, - а на послуги вже припадає більше половини всього світового обміну, - включається зобов'язання надання доступу іноземним фірмам до певних внутрішніх ринків послуг. А вже це передбачає реальні перспективи вміщення іноземних інвестицій у сферу послуг країн, що підписали Генеральну угоду про торгівлю послугами СОТ.

Важливою передумовою залучення іноземного капіталу в країни, що розвиваються, та країн перехідної економіки є двосторонні та багатосторонні інвестиційні угоди. В умовах сучасного високого рівня розвитку світового інвестиційного процесу, коли потоки капіталів здійснюються у формі приватних іноземних прямих та портфельних інвестицій, приватних банкових та державних кредитів, а також у формі потоків офіційної допомоги міжнародних фінансових організацій – усі види потоків фінансових ресурсів вимагають нагального укладання глобальної угоди щодо правил інвестування та регулювання транскордонного руху капіталу. Прихильність урядів країн-членів світової співдружності ідеї гармонізувати свої зусилля у створенні узгодженого та стабільного кодексу поведінки іноземних інвесторів та визначення прав і обов'язків тих країн, що є реципієнтами іноземних інвестицій, є гарантією того, що глобальні потоки капіталу і надалі будуть рушійною силою та консолідуючим компонентом глобалізації економіки.

Значний внесок у формування механізму регулювання транскордонних потоків капіталу зробили Організація Об'єднаних Націй та підпорядковані їй економічні організації та компанії. Йдеться, зокрема, про Економічну і Соціальну раду (ЕКОСОП), Світову організацію торгівлі (СОТ), Організацію економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), міжнародні фінансові та кредитні організації.

Час від часу міжнародними, включаючи регіональні, організаціями прикладаються певні зусилля по створенню механізмів регулювання міжнародних потоків капіталу також на регіональному рівні. Так, важливим інструментом регулювання іноземних інвестицій стала угода про створення Латиноамериканської зони вільної торгівлі (ЛАФТА). Договір між країнами-членами цієї зони передбачає вільний рух капіталів між країнами цього регіонального утворення. Розроблені певні механізми регулювання транскордонних потоків капіталу і країнами Азіатсько-тихоокеанського регіону.

Швидкий розвиток економіки країн цього регіону сприяв розвитку економічної інтеграції. Впродовж кількох останніх десятиріч в Азіатсько-тихоокеанському регіоні виникли такі економічні угруповання, як Азіатське-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС), Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), були укладені тристоронні угоди між країнами-членами або, як їх називають, "трикутники економічного зростання", сформувались нові торгові зони, відповідні субрегіональні інституції (Південно-тихоокеанський форум, комісія для країн південної частини Тихого океану тощо). В цих інтеграційних утвореннях країн Азії та Тихого океану формуються зони вільної торгівлі та укладаються тристоронні угоди по усуненню дискримінаційних перепон щодо третіх країн. Ці угоди передбачають також створення пільгових умов для потоків інвестицій. Так, відповідні стратегії, що передбачають усунення перепон на шляху руху товарів та капіталу розробляються в діяльності АТЕС.

Висновки. Таким чином, впродовж цілого ряду десятиріч, особливо починаючи з 60-х років ХХ ст., міжнародною практикою регулювання економіки сформовані

відповідні дво- та багатосторонні угоди та інші міжнародно-правові норми регулювання інвестицій. Ці норми були імplementовані на національному рівні багатьох країн, в результаті чого практично в кожній країні з ринковою економікою існує власне національне законодавство, яке регламентує та регулює правила залучення та функціонування іноземних капіталів.

РЕЗЮМЕ

Целью исследования является разработка подходов по формированию предупредительных механизмов регулирования инвестиций с целью нейтрализации и устранения нежелательных глобальных тенденций в процессе появления финансовых кризисов, которые развиваются в современной глобальной экономике.

SUMMARY

A research purpose is development of approaches on forming of preventive mechanisms of adjusting of investments with the purpose of neutralization and removal of undesirable global tendencies in the process of appearance of financial crises which develop in a modern global economy.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Анісімов А.Є. Стратегія здійснення злиттів і поглинань на сучасному етапі // Актуальні проблеми міжнародних відносин. Збірник наукових праць. Випуск 52. Частина I (у двох частинах). – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2005. – С.77-79.
2. Контроль за движением капитала: опыт стран по его введению и отмене. Пер. с англ. (Акира Арийоши, Карл Хабермайер, Бернард Лоренс, Иней Этнер-Роб, Джорж-Иван Каналес-Кириленко, Андрей Кириленко. - М.:Весь мир, 2001.-133 с.
3. Левківський В.М. Глобалізація руху короткострокових фінансових активів та їх вплив на транзитивну економіку України // Наукові вісті. Інститут менеджменту та економіки. - Івано-Франківськ., 2002. - №1. - С. 84-86.
4. Моисеев А.А. Международные финансовые организации: правовые аспекты деятельности. Пер. с англ. - М.: Весь мир, 2003. - 496 с.
5. Яковлева Т., Дубенський Д. Коливання гривні в 2009 році повинно бути на рівні 5,5-6,0 грн. за долар ([Хрещатик](#), № 211, 25 листопада 2008)

Надійшло до редакції 11.11. 2008 року

УДК 336.76:339.9

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ НА НАЦИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Петров А.О., аспирант кафедры «Международная экономика» Донецкий национальный университет, начальник отдела „Райфайзен банк Аваль”

Актуальность темы исследования. Глобализация мировой экономики является объективным процессом, отражающим реальности современного этапа хозяйственного развития зарубежных стран и потребности крупного транснационального производства.

Основные движущие силы глобализации, делающие ее необратимым и

динамичним процесом, ускорення науко-технічного прогресу розширення діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) і міжнародної виробничої кооперації, інтенсифікація обміну наукоємкою продукцією і високими технологіями, активізація торгівлі фінансовими, комп'ютерними, інформаційними і іншими видами делових послуг.

На сучасному етапі країни необхідно закладати базу для довготривалого і динамічного економічного зростання і розвитку валютного, а також грошово-кредитного ринку. Однією з найважливіших особливостей розвитку сучасного світу є швидко прогресуюча глобалізація. Основним толчком до фінансової глобалізації стало розвиток комп'ютерних технологій, що дозволило на початку 90-х значно збільшити обсяг фінансових трансакцій і суттєво знизити транспортні і операційні витрати цих трансакцій.

Степень изученности проблемы. Комплекс наукових проблем, пов'язаних з економічною глобалізацією і її фінансовою складовою, є предметом досліджень багатьох як іноземних, так і вітчизняних учених. Зокрема, загальні питання розвитку світового господарства і економік окремих груп країн світу в контексті фінансової глобалізації знаходяться в центрі уваги таких науковців, як лауреати Нобелівської премії з економіки Дж.Тобін і Л.Клейн, а також А.Тейт, Дж.Г'елбрейт, В.Іноземцев, А.Никіпелов. Серед інших учених слід назвати Ю.Акюзю і М.Ширакаву - в сфері досліджень сучасних закономірностей розвитку фінансових ринків; П.Кругмана, М.Обстфельда, Э.Роуза, Дж.Липскі, Р.Глика, К.Ван Рійкенгем і Г.Камінскі - в сфері теоретичних і практичних досліджень міжнародних фінансових кризисів.

Глибокі дослідження економічної і фінансової глобалізації здійснюють в Україні такі вчені, як О.Белорус, Б.Губський, Ю.Козак, Д.Луцькянєнко, З.Луцишин, Ю.Макогон, О.Мозговий, В.Новицький, Е.Панченко, Ю.Пахомов, О.Плотников, А.Поручник, Е.Савельєв, І.Софіщенко, А.Філіпенко, І.Школа і інші.

Целью написания статьи є комплексний аналіз процесу фінансової глобалізації в аспектах її впливу на розвиток світового господарства, її ролі в виникненні і поширенні міжнародних фінансових кризисів, формування науково обґрунтованої стратегії взаємодії валютного ринку з глобальною фінансовою середовищем.

Объектом исследования є національні і міжнародні фінансові і валютні ринки і процес їх системного взаємодія в умовах глобалізації.

Предметом исследования є напрями і механізми впливу фінансової глобалізації на національний ринок і світогосподарське розвиток в валютній сфері.

Поступлення іноземного капіталу в банківський сектор України є об'єктивним наслідком глобалізації міжнародного господарства. Так, на початок 2008 р. кількість банків з іноземним капіталом становила 47 (рис.1).

На протязі 2007 року спостерігалося збільшення кількості банків з іноземним капіталом з 23 до 35 (20,6% від загальної кількості діючих банків України), з них 13 банків (7,6% від загальної кількості діючих банків) - з 100% іноземним капіталом.

За станом на 01.01.2007 іноземний капітал в Україні наданий 20 країнами. Найбільшу частку в загальній сумі іноземного капіталу становить капітал Австрії (28,4%), Франції (15,6%), Кіпр (10,7%), Росії (9,2%), Нідерландів (8,4%), Угорщини (7,1%), Польщі (6,0%).

В 2006 году сумма иностранного капитала в зарегистрированном уставном капитале банков Украины увеличилась на 4,2 млрд. грн., или в 2,3 раза и на 01.01.2007 составила 7,4 млрд. грн., что, в свою очередь, обусловило рост на 8,1 п.п. (с 19,5% по состоянию на 01.01.2006 к 27,6% по состоянию на 01.01.2007) части иностранного капитала в зарегистрированном уставном капитале. Прямые иностранные инвестиции в Украину из стран ЕС по состоянию на 01.01.2008 составили 29489,4 млн. дол. США, а в 2007, соответственно – 21607,3 млн. дол. США.

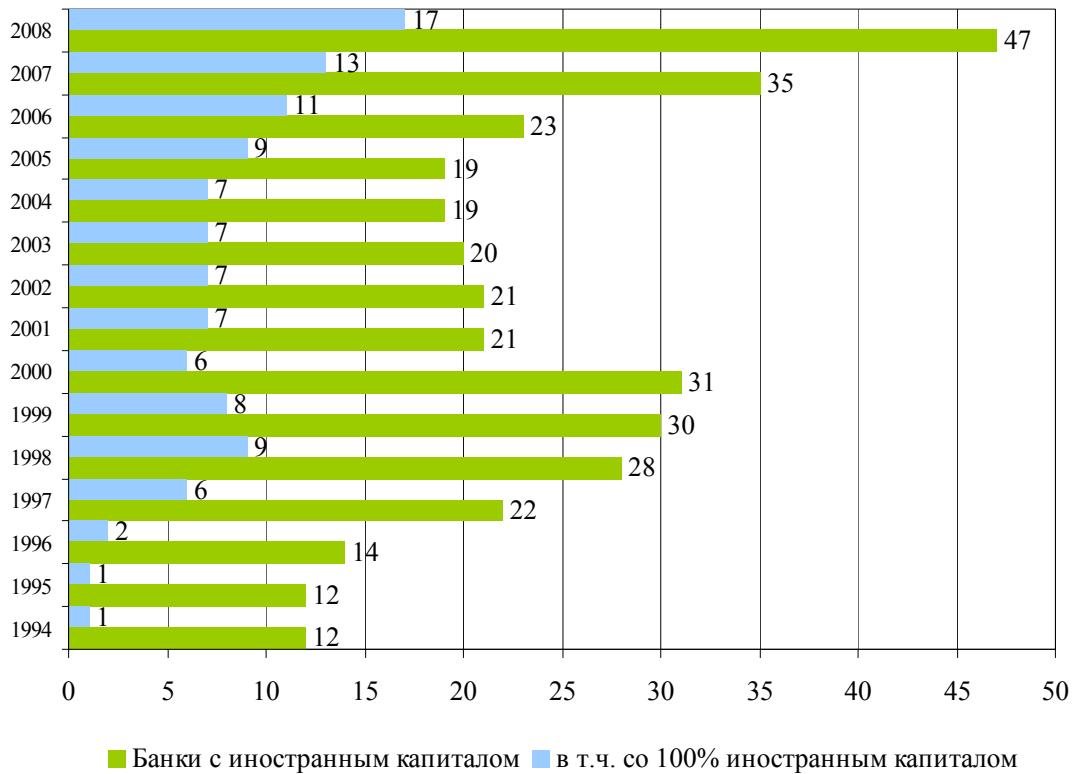


Рис. 1. Участие иностранного капитала в национальной банковской системе [2, с. 25]

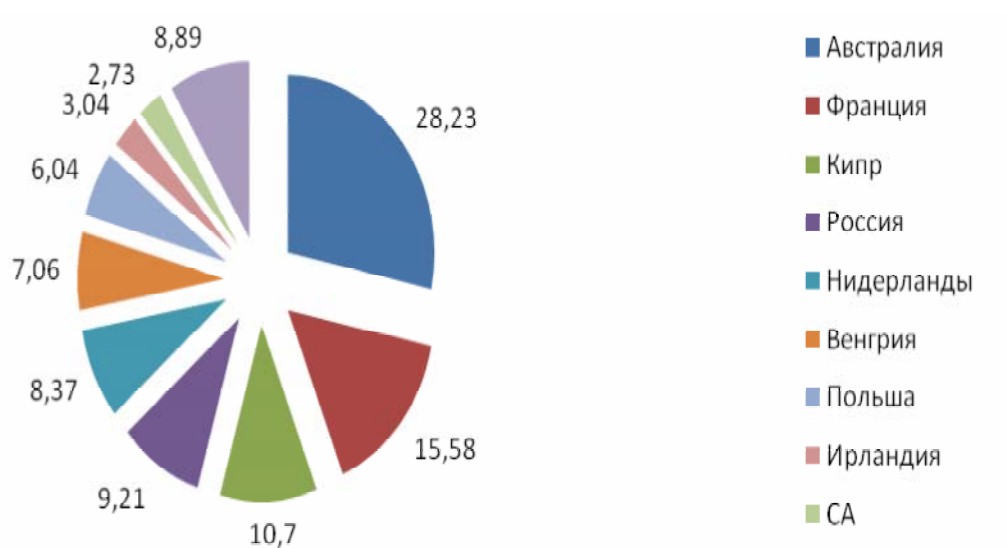


Рис. 2. Часть иностранного капитала в общей сумме иностранного капитала действующих банков в разрезе стран, % [3]

Таблица 1

Динамика основных показателей деятельности банков с иностранным капиталом в 2006 – 2007 года [4]

Показатели	По состоянию на 01.01.2006, % к системе банков	По состоянию на 01.01.2007, % к системе банков
Регулятивный капитал	23	35,2
Общие активы	24	45,1
Выданные кредиты	24,3	45,7
Обязательства	24,7	46,4
Средства субъектов хозяйствования	24,1	42,3
Средства физических лиц	21,8	38,9
Прибыль	19,7	43,5

В 2006 году обязательства банков с иностранным капиталом увеличились на 91,5 млрд. грн. и по состоянию на 01.01.2007 составляли 138,1 млрд. грн., или 46,4% от обязательств всех банков Украины.

Общие активы банков с иностранным капиталом за 2006 год увеличились на 105,7 млрд. грн. и по состоянию на 01.01.2007 составляли 159,2 млрд. грн., или 45,1% от общих активов всех банков.

Доминирующим направлением активной деятельности банков с иностранным капиталом является кредитование. Кредитный портфель банков с иностранным капиталом на протяжении 2006 года увеличился на 85,4 млрд. грн. и по состоянию на 01.01.2007 составлял 123,4 млрд. грн., или 45,7% от общего объема кредитов, выданных по банковской системе.

В 2006 году банки с иностранным капиталом получили прибыль в размере 1,8 млрд. грн., или 43,5% от суммы прибыли в целом по банковской системе.

Развитие финансовой глобализации стимулируется неравномерностью экономического развития и распределения финансовых ресурсов; неуравновешенностью текущих платежных балансов, острой нехваткой в большинстве стран собственных ресурсов для осуществления инвестиций, покрытия бюджетных дефицитов, проведения социально-экономических преобразований, осуществления слияний и поглощений компаний и банков, выполнения долговых обязательств по внутренним и внешним заимствованиям, а также внедрением современных электронных технологий, позволяющих проводить операции в режиме реального времени.

Последствия международного движения капитала сказываются на социально-экономических и политических целях конкретной страны. Естественно, они различны для развитых и слаборазвитых стран, а также стран с переходной экономикой. Однако в любом случае нельзя уповать на возможность использования только положительных факторов, отсекая отрицательные последствия. Государственная политика должна искать компромиссы, выделяя приоритетные факторы в таком сложном и противоречивом процессе как международная миграция капитала.

Оценка инвестиционных рисков, в свою очередь, создает базу для разработки программ регулирования инвестиционного климата. Применительно к Украине можно сформулировать правило девяти ключевых инвестиционных факторов:

1. либерализация и дерегулирование предпринимательской деятельности. Должна быть создана работающая схема по выявлению и быстрому устранению барьеров для создания, ведения и закрытия бизнеса. Она включает комплекс

мероприятий по снижению степени вмешательства со стороны правительства в частный бизнес, предоставлению частным предпринимателям возможности действовать свободно и получать прибыль в условиях честной конкуренции;

2. стабильность и предсказуемость правового поля. Необходимо согласовать существующие, разработать и принять новые законы, устанавливающие единые правила игры для компаний всех форм собственности. В первую очередь, такая работа должна быть проведена в отношении гражданского, трудового, налогового и коммерческого кодексов, законодательства о защите прав в сфере интеллектуальной собственности, патентах, политике передачи технологий и прямых иностранных инвестициях. Не менее важным представляется и обеспечение реального соблюдения международных договоров и выполнения решений иностранных арбитражей. Международное инвестиционное сообщество должно быть уверено в том, что любые соглашения, соответствующие принятым международным нормам и правилам, имеют силу в Украине;

3. корпоративное и государственное управление. Это направление включает комплекс мер по урегулированию корпоративных прав, деятельности государственной администрации и приватизации государственной собственности;

4. либерализация внешней торговли и движения иностранного капитала. Этот инвестиционный фактор включает в себя комплекс мероприятий по стимулированию свободного перемещения товаров, услуг и капиталов между государствами;

5. развитие финансового сектора;

6. снижение уровня коррупции. Необходимо создать такую систему отношений органов власти и бизнеса, которая минимизирует возможности злоупотребления государственных чиновников, обеспечит последовательность в выполнении принятых законов и постановлений, облегчит получение разрешений, лицензий и санкций;

7. снижение политического риска. Политическая стабильность и независимость экономических приоритетов от изменений в органах власти была и остается одним из важнейших позитивных факторов при принятии инвестиционного решения;

8. имидж и программы продвижения страны;

9. формирование инвестиционных стимулов. Цель действий в этом направлении – создание инвестиционных стимулов, аналогичных стимулам торговых партнеров страны.

Существенно увеличить приток инвестиций можно лишь при условии развития всего комплекса факторов, формирующих инвестиционный климат. Недооценка хотя бы одной составляющей неминуемо приведет к дисбалансу и создаст напряженность на инвестиционном рынке Украины.

При этом программа развития валютного рынка Украины предусматривает:

- ✓ политику стимулирования экспорта;
- ✓ поощрения притока и сокращения оттока иностранной валюты за счет проведения политики на сокращения некритического импорта;
- ✓ достижения положительного сальдо платежного баланса;
- ✓ развитие биржевой торговли путем расширения круга продаваемых за украинские карбованцы валют;
- ✓ допущение форвардных и фьючерсных операций с целью обеспечения возможности хеджирования (страхования) курсовых рисков экспортеров и импортеров;
- ✓ облегчение доступа на украинский валютный рынок, прежде всего в качестве продавцов, нерезидентов.

Для последующего совершенствования валютной системы Украины нуждаются решить следующие проблемные задания:

- ✓ ускорение рыночной трансформации, обеспечения финансовой стабильности и интегрирования Украины к Евросоюзу;
- ✓ соответствие условий кредитования Украины международными финансовыми институтами приоритетами ее экономического и социального развития;
- ✓ мобилизация и эффективное использование внутренних финансовых ресурсов;
- ✓ соблюдение экономического обоснования и определенных в общих чертах пределов и порогов уровня внешней задолженности в соответствии с международными критериями платежеспособности государства;
- ✓ привлечение альтернативных внешних источников финансирования международных финансовых отношений Украины.

Проблемы адаптации национальной экономики к глобальной среде при условиях соблюдения требований экономической безопасности должны быть постоянно в поле зрения исследователей и специалистов государственного управления. При этом целесообразно воспользоваться последними разработками Национального института проблем международной безопасности относительно оценки уровня экономической безопасности Украины. Отмеченные методические рекомендации включают не только методы оценки, но и мероприятия по повышению уровня всех основных составляющих экономической безопасности (инвестиционной, инновационной, финансовой, энергетической, торговой, социально-демографической). Исследования в направлении совершенствования подобных методологических и методических подходов являются перспективными и должны продолжаться.

Обобщив результаты исследований, был разработан концептуальный подход к разработке стратегии интеграции Украины к глобальной валютной среде на национальном уровне, который включает комплекс нормативно-правовых и организационно-экономических мероприятий, направленных на устранение имеющихся препятствий в развитии взаимодействия экономических субъектов Украины с международными финансовыми рынками, повышения ее эффективности и безопасности. Эти меры предусматривают реформирование банковской системы с целью повышения ее стойкости к финансовым шокам (стимулирование повышения капитализации коммерческих банков, усовершенствование системы банковского наблюдения содействием повышению прозрачности банковской системы, допуск на украинский рынок иностранных банков).

Выводы. Исследуя перспективы развития национального валютного рынка Украины в условиях финансовой глобализации можно сказать, что развитие финансовой глобализации стимулируется неравномерностью экономического развития и распределения финансовых ресурсов; неуравновешенностью текущих платежных балансов, острой нехваткой в большинстве стран собственных ресурсов для осуществления инвестиций, покрытия бюджетных дефицитов, проведения социально-экономических преобразований, осуществления слияний и поглощений компаний и банков, выполнения долговых обязательств по внутренним и внешним займам, а также внедрением современных электронных технологий, позволяющих проводить операции в режиме реального времени.

РЕЗЮМЕ

У статті проведений комплексний аналіз процесу фінансової глобалізації в аспектах її впливу на розвиток світового господарства в цілому, і банківського сектора України,

зокрема, формування науково обґрунтованої стратегії взаємодії валютного ринку із глобальним фінансовим середовищем в умовах фінансової кризи.

SUMMARY

In the article the complex analysis of process of financial globalization is conducted in the aspects of its influence on development of world economy on the whole, and bank sector of Ukraine, in particular, forming of the scientifically grounded strategy of co-operation of currency market with a global financial environment in the conditions of financial crisis.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Дзюблюк О. Глобалізаційні процеси та участь іноземного капіталу у розвитку вітчизняної банківської системи // Банківська справа, 2008. - №2. – С.37-45.
2. Основні показники діяльності банків України на 1 лютого 2008 г. // Вісник НБУ, лютий, 2008. – С. 25.
3. <http://www.bank.gov.ua/> - Національний банк України. Платіжний Баланс України.
4. <http://www.finmarket.info/> - Финансовый рынок Украины.

Надійшло до редакції 11.11. 2008 року

УДК 331.103

ПРОБЛЕМИ ДОГОВІРНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Синяєва Л.В., к.е.н., доцент, Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

Постановка проблеми. В сучасних умовах нормування праці відіграє важливу роль у забезпеченні ефективної діяльності виробництва на всіх його рівнях. Це пояснюється підвищенням ролі економічних чинників у відносинах між роботодавцями та найманими працівниками, а також зростанням соціальної спрямованості сучасного менеджменту. Об'єктивний вимір трудового внеску працівників, а отже і визначення справедливої заробітної плати не можливе без якісного нормування праці, яке на більшості вітчизняних підприємств знаходиться в занедбаному стані. Таким чином, необхідним є формування комплексу важелів ефективного впливу на стан нормування праці та його регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З самого початку формування системи соціального партнерства наголошувалося на доцільності поліпшення стану справ в нормуванні праці через Генеральну, галузеві угоди та колективні договори [1, с.45]. Було сформовано певну систему методичних рекомендацій щодо включення положень з нормування праці в систему колективних угод і договорів. Різні аспекти регулювання питань нормування праці, в тому числі за рахунок використання колективно-договірних інструментів висвітлено в роботах провідних українських науковців В.П.Бабича, М.Д.Ведернікова, Б.М. Ігумнова, А.М.Колота, В.М.Нижника. Однак, дотепер в системі колективно-договірного регулювання соціально-трудова відносин в Україні питання нормування праці висвітлено недостатньо, що обумовлює актуальність теми даного дослідження.

Мета статті полягає в оцінці змісту системи колективних договорів і угод різних

рівнів в контексті регулювання нормування праці та розробці рекомендацій щодо зростання ролі договірної складової нормування.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи механізм регулювання нормування праці відомий український науковець в сфері соціально-трудових відносин і оплати праці д.е.н., проф.А.М.Колот зазначає, що в Генеральній та регіональних угодах має бути відображене питання щодо міжгалузевих і галузевих нормативних актів з нормування праці, а складовою колективного договору мають бути заходи з удосконалення нормування праці [2, с.108-110]. Обов'язковим на його думку має бути включення до чинної системи угод і колективних договорів умов, за якими брак норм трудових затрат або опису трудових обов'язків працівників розглядатиметься як порушення роботодавцем законодавства про працю, що може бути підставою для застосування до нього відповідних санкцій [2, с.173].

Проаналізуємо зміст колективних угод і договорів, укладених в останні роки в Україні з метою оцінки дотримання наведених рекомендацій та визначення ролі даних документів в сфері регулювання нормування праці та його удосконалення. Відповідно до чинної ієрархії угод і договорів, розглянемо регламентацію питань в сфері нормування праці в трьох Генеральних угодах укладених в Україні на 2002-2003, 2004-2005 та 2008-2009 роки.

Оплаті праці та підвищенню рівня доходів в Генеральній угоді між Кабінетом міністрів України, Конфедерацією роботодавців України та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями на 2002-2003 рр. було присвячено розділ II, але жодний пункт в ньому не торкався питань нормування праці та поліпшення його якості [3]. В наступній Генеральній угоді, укладеній на 2004-2005 рр. проблема відновлення ролі нормування праці при визначенні розміру оплати праці та його удосконалення знов на національному рівні залишається поза увагою соціальних партнерів [4], що є вкрай не виправданим, оскільки на той час більшість галузей економіки і підприємств характеризуються незадовільним станом нормування праці та відчувають гостру потребу в допомозі з боку держави щодо оновлення бази нормативів та норм праці.

Вперше за шість років в Генеральну угоду між Кабінетом Міністрів України, всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців і підприємців та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями на 2008-2009 роки, яку укладено 15 квітня 2008 р. сторони включають пункт, що стосується нормування праці. У п.2.13 розділу II «Оплата праці» йдеться про зобов'язання Кабінету міністрів України щодо створення та постійного оновлення нормативної бази з питань нормування праці у галузях економіки [5]. Це є безумовним свідченням розуміння українським урядом виключно важливої ролі нормування праці, визнанням нагальної потреби поліпшення його стану і сприйняттям провідної ролі в цих процесах держави.

Компенсувати необґрунтовану зневагу до питань нормування праці на державному рівні було зроблено спробу в угодах, що укладаються на регіональному рівні. Так, відповідно до рекомендованої структури макету регіональної угоди, що розроблена за участю представників Донецької обласної ради профспілок та має бути покладена в основу змісту колективних угод, що укладаються в регіонах України, до зобов'язань обласної організації роботодавців пропонується обов'язково включати пункт щодо сприяння підвищення рівня нормування праці з метою ефективного використання трудового потенціалу і робочого часу.

Проведемо зіставний аналіз змісту регіональних угод, укладених в Запорізькій і Донецькій областях на 2005-2006 рр. та 2007-2008 рр.

В регіональній угоді між Запорізькою обласною державною адміністрацією, Запорізькою обласною федерацією роботодавців та Запорізькою обласною радою профспілок на 2005-2006 роки нормуванню праці приділяється доволі значна увага.

Положення, пов'язані з цим питанням включено до розділу III «Політика оплати праці та підвищення доходів населення» і відображено і у спільних зобов'язаннях сторін, і у зобов'язаннях кожної сторін за винятком обласної державної адміністрації.

Так, серед спільних зобов'язань сторін в п.3.9 угоди передбачено проведення аналізу стану нормування праці на підприємствах, в установах, організаціях, та надання їм організаційно-методичної допомоги щодо вдосконалення цієї роботи.

Основну частину зобов'язань щодо нормування праці приймає на себе Запорізька обласна федерація роботодавців, яка зобов'язується:

сприяти роботодавцям у вирішенні питань нормування праці та її оплати, визначення продуктивності шляхом організації семінарів для працівників відповідних підрозділів підприємств; надання підприємствам інформації про установи що розробляють норми праці, реалізують відповідну учбово-методичну літературу (п.3.18);

рекомендувати керівникам підприємств, організацій і установ під час укладання колективних договорів визначити конкретні зобов'язання щодо поліпшення стану нормування праці працівників (п.3.21);

постійно здійснювати моніторинг у сфері нормування праці, забезпечувати розроблення, перегляд, доповнення та затвердження галузевих норм праці відповідно до сучасного рівня техніки, технології виробництва і праці, а також узагальнювати та поширювати передовий досвід з нормування праці. (п 3.22).

Запорізька обласна рада профспілок у п. 3.30 регіональної угоди зобов'язується проводити навчання профспілкових кадрів і активу з питань оплати та нормування праці, розрахунків вартості робочої сили, індексації грошових доходів, компенсаційних витрат.

У регіональній угоді укладеній на 2007-2009 роки в Запорізькій області, сторона профспілок не визначає для себе жодних зобов'язань в сфері нормування праці.

Зміст спільних зобов'язань соціальних партнерів у сфері нормування праці порівняно з попередньою угодою не змінюється. В той же час, більш конкретним та значущими стають зобов'язання роботодавців, що стосуються сприянню:

підвищення рівня нормування праці з метою ефективного використання трудового потенціалу і робочого часу;

впровадження технічно обґрунтованих норм для всіх категорій працівників, здійснення моніторингу в сфері нормування праці, розробки, перегляду і доповнення галузевих норм праці відповідно до сучасного рівня техніки, технології виробництва, а також узагальнення і поширення передового досвіду по нормуванню праці;

проводити зміну норм праці за умови економічного і соціального обґрунтування за узгодженням із профспілковим комітетом і повідомлення трудящих про їх введення не пізніше ніж за 2 місяці.

В регіональній угоді між Донецькою облдержадміністрацією, профспілковими об'єднаннями Донецької області та Донецькою обласною організацією роботодавців на 2005-2006 роки зобов'язання в сфері нормування праці приймає на себе лише сторона роботодавців. Одне з положень угоди в п.2.2.16 стосується зобов'язань Донецької обласної організації роботодавців щодо підвищення рівня нормування праці і повністю відповідає наведеному вище положенню з рекомендованого макету регіональної угоди. Друге зобов'язання стосується впровадження технічно обґрунтованих норм для всіх категорій працівників, здійснення моніторингу в сфері нормування праці, розробки, перегляду і доповнення галузевих норм праці відповідно до сучасного рівня техніки, технології виробництва, а також узагальнення і поширення передового досвіду нормування праці. Крім того, в ньому зазначено, що зміна норм праці проводиться за умови економічного і соціального обґрунтування за узгодженням із профспілковим комітетом і повідомленням трудящих про їх введення не пізніше чим за 2 місяці.

В регіональній угоді між Донецькою облдержадміністрацією, профспілковими об'єднаннями Донецької області та Донецькою обласною організацією роботодавців укладеній на 2007-2008 роки не міститься жодного з пунктів, що стосуються питань нормування праці.

Таким чином, порівнюючи наведені положення регіональних угод, слід зазначити, що в регіональній угоді Запорізької області порівняно з Донецькою, більш численною є кількість положень в сфері нормування праці, але переважна більшість з них в 2005-2006 рр. за змістом носять аналітичний або інформативний характер (п.3.9,3.18,3.30, частково п.3.22). В угоді на 2007-2009 рр. відбувається підвищення змістовності роботодавців у сфері нормування праці. В регіональній угоді, укладеній в Донецькій області на 2005-2006 рр. акцент зроблено на підвищення якості нормування праці та необхідність охоплення обґрунтованими нормами всіх категорій працівників. Отже, вважаємо, що незважаючи на кількісні відмінності за змістовним навантаження більш вдалим є формулювання положень в сфері нормування праці в Регіональній угоді, укладеній між Донецькою облдержадміністрацією, профспілковими об'єднаннями Донецької області та Донецькою обласною організацією роботодавців. В той же час, в цій угоді слід було б зобов'язати керівників підприємств, організацій і установ Донецької області в колективні договори включати положення щодо поліпшення нормування праці, як це зроблено в п.3.21 Регіональної угоди між Запорізькою обласною державною адміністрацією, Запорізькою обласною федерацією роботодавців та Запорізькою обласною радою профспілок. Крім того, неприпустимим є нехтування в регіональній угоді, укладеній в Донецькій області на 2007-2008 рр. питаннями нормування праці.

На основі проведеного вивчення змісту Генеральних та регіональних угод щодо виявлення та аналізу положень, що регламентують питання нормування праці складено табл.1, яка ілюструє кількісну наповненість вивчених колективних угод зобов'язаннями соціальних партнерів в сфері регулювання та поліпшення нормування праці. Наведена таблиця наочно доводить необхідність включення положень щодо нормування праці в угоду, яка укладається на національному рівні.

Оскільки нормування праці в різних галузях економіки має свої специфічні особливості, проаналізуємо регулювання цього питання в галузевих угодах деяких видів промисловості, що є базовими для економіки Запорізької та Донецької областей.

В галузевій угоді гірничо-металургійного комплексу України на 2007-2008 роки, яку укладено власниками (роботодавцями) підприємств, установ, організацій галузі, їх уповноваженими представниками або органами в особі Міністерства промислової політики України, Фонду державного майна України, Федерації металургів України, господарських об'єднань, з однієї сторони та профспілкою трудящих металургійної і гірничодобувної промисловості України в особі Центрального комітету ПМГУ з іншої сторони Розділ III має назву «Оплата і нормування праці».

В п.3.1 цього розділу сторона власників зобов'язується:

розробляти самостійно форми і системи оплати праці, норми праці, розцінки, тарифні сітки, ставки, схеми посадових окладів, умови запровадження та розміри надбавок, доплат, премій, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат з обов'язковим дотриманням норм і гарантій, передбачених законодавством, Генеральною і галузевою угодою, та встановлювати їх у колективних договорах.

Профспілка зобов'язується проводити навчання профспілкових кадрів і активу з питань оплати та нормування праці (п.3.16).

Галузева угода між Міністерством палива та енергетики України і профспілкою працівників енергетики та електротехнічної промисловості України на 2008-2010 роки

містить значну кількість пунктів в сфері нормування праці, а саме:

міністерство зобов'язується у межах компетенції разом з підприємствами здійснювати заходи з метою запровадження, заміни і перегляду норм праці, застосування прогресивних норм і нормативів;

сторони домовились розглядати питання про стан та основні завдання з нормування праці на нарадах (семінарах), засіданнях колегій з прийняттям відповідних рішень та щороку до 15 липня інформувати Мінпраці України з цього питання;

підприємства передбачають у колективних договорах конкретні зобов'язання щодо нормування праці працівників та поліпшення його стану;

підприємство постійно здійснює моніторинг у сфері нормування праці, забезпечує розробку, перегляд доповнення та затвердження норм праці відповідно до сучасного рівня техніки, технології виробництва і праці, а також узагальнює і поширює передовий досвід з нормування праці в галузі.

Галузева угода на 2008-2009 роки між Міністерством промислової політики України, Фондом державного майна України, Всеукраїнським об'єднанням обласних організацій роботодавців підприємств машинобудівної та металообробної галузей «Металіндустрія - Україна» та профспілками автомобільного та сільськогосподарського машинобудування, машинобудівників та приладобудівників, космічного та загального машинобудування, радіоелектроніки та машинобудування, лісових галузей, машинобудування та металообробки, суднобудування, оборонної промисловості, енергетики та електротехнічної промисловості, атомної енергетики і промисловості України містить цілий розділ присвячений нормуванню праці (розділ 6).

Згідно з положеннями цього розділу Мінпромполітики зобов'язується:

здійснювати аналіз стану нормування праці, забезпечувати розробку, перегляд, доповнення та затвердження галузевих норм праці і інформувати про це профспілки та здійснювати заходи щодо постійного оновлення нормативної бази з праці та професійної класифікації.

Таблиця 1

Відображення в колективних угодах різних рівнів положень, що стосуються питань нормування праці, кількість пунктів

	Генеральна угода			Регіональні угоди			
	2002-2003.	2004-2005	2008-2009	Запорізька область		Донецька область	
				2005-2006	2007-2009	2005-2006	2007-2008
Спільні зобов'язання (сторони домовилися)	-	-	-	1	1	-	-
Зобов'язання Кабінету міністрів України, обласної державної адміністрації	-	-	1	-	-	-	-
Зобов'язання сторони власників, обласної федерації роботодавців	-	-	-	3	3	2	-
Зобов'язання сторони профспілок, обласної ради профспілок	-	-	-	1	-	-	-
<i>Всього</i>	0	0	1	5	4	2	0

В сфері нормування праці сторони галузевої угоди домовилися про наступне:

1. Запроваджувати знижені норми виробітку:

для інвалідів, вагітних жінок – на 20 відсотків;

для молодих робітників, прийнятих на роботу після закінчення загальноосвітньої школи, ПТУ, курсів, звільнення із строкової військової служби, а також тих, хто пройшов навчання безпосередньо на виробництві – за перші 3 місяці – на 40 відсотків, наступні 3 місяці – на 20 відсотків.

2. Не допускати запровадження, перегляду та змін норм праці без впровадження відповідних заходів і погодження з профспілковим комітетом.

3. Доручити керівникам підприємств спільно з профспілковими комітетами визначати у колективних договорах конкретні зобов'язання щодо поліпшення стану нормування праці працівників.

З метою реалізації спільних домовленостей профспілки зобов'язуються сприяти впровадженню на підприємствах прогресивних норм праці відповідно до досягнутого рівня техніки, технології, організації виробництва і праці, а роботодавці - забезпечувати впровадження технічно обґрунтованих норм для всіх категорій працівників, постійно здійснює моніторинг у сфері нормування праці, забезпечує розробку, перегляд та доповнення галузевих норм праці відповідно до сучасного рівня техніки, технології виробництва, узагальнювати і поширювати передовий досвід з нормування праці. Крім того, в угоді зазначено, що зміна норм праці проводиться за умов економічного та соціального обґрунтування за погодженням з профспілковим комітетом і повідомленням працівників про їх запровадження не пізніше, ніж за 2 місяці, а у колективних договорах визначаються конкретні заходи з поліпшення стану нормування праці.

Таким чином, з'ясовано, що саме у галузевих угодах приділяється найбільше уваги регламентації взаємовідносин соціальних партнерів у сфері нормування праці і представники держави (галузеві міністерства) приймають на себе важливі зобов'язання щодо удосконалення нормування праці.

Колективні договори в сучасних умовах мають виступати одним з основних інструментів регулювання соціально-трудова питань, в тому числі - і нормування праці, на мікрорівні. В ході дослідження було проаналізовано зміст колективних договорів, укладених на підприємствах Донецької області різних видів економічної діяльності.

Результати вивчення положень колективних договорів в сфері нормування праці показали, що лише в колективному договорі одного з досліджуваних підприємств (ЗАТ «Маріупольська кондитерська фабрика») питання нормування праці винесено в окремий розділ. В більшості розглянутих колективних договорів зобов'язання соціальних партнерів щодо нормування праці містяться в одному розділі з зобов'язаннями щодо оплати праці, що пояснюється взаємозалежністю цих двох питань.

Порівняння інформації, поданої в табл.1 та результатів вивчення змісту колективних договорів підприємств дає підстави зробити висновок, що основний акцент в колективно-договірному регулюванні нормування праці зроблено на мікрорівні.

В той же час, в колективних договорах деяких підприємств пункти щодо нормування праці є формальними і суттєвих зобов'язань сторін, які уклали договір не містять.

Серед зобов'язань адміністрації досліджуваних підприємств у сфері нормування праці типовими є пункти щодо заміни застарілих норм новими у встановленому порядку і за погодженням профспілкового комітету.

Слід зауважити, що в цілому, колективних договорах досліджуваних підприємств майже не передбачено спільних з профспілковими комітетами зобов'язань адміністрації

щодо поліпшення нормування праці працівників. Жоден з розглянутих колективних договорів не містить плану дій адміністрації та профспілкового комітету щодо проведення робіт з оцінки стану нормування праці на підприємстві, розробки та впровадження нових нормативних матеріалів, розширення сфери використання нормування праці на всі категорії персоналу.

Висновки та пропозиції. Таким чином, нагальною є необхідність обов'язкового відображення питань нормування праці в колективних угодах всіх рівнів. Так, наприклад, в галузевих угодах треба регламентувати питання введення на підприємствах галузі нових норм праці та заміни чинних, визначати перелік централізовано розроблених норм і нормативів, що підлягають обов'язковому або рекомендованому використанню, можливість використання занижених норм праці для окремих категорій працівників (пенсіонерів, жінок, неповнолітніх тощо).

В колективних договорах, що є локальними нормативно-правовими актами доцільно визначати оптимальний рівень інтенсивності праці та темп роботи, що мають бути покладені в основу норм праці, встановлювати порядок нормування праці в період освоєння виробництва, а також заходи, спрямовані на підвищення якості нормування праці, більш ефективне використання трудових ресурсів через обґрунтованість трудових норм та стимулювання працівників за виконання (перевиконання) встановлених норм.

Регламентация питань нормування праці в колективних договорах і угодах дозволить підвищити якісний рівень нормування праці, розширити сферу використання науковообґрунтованих норм праці та створити підґрунтя для визначення справедливого та стимулюючого рівня заробітної плати. Це забезпечить захист інтересів всіх сторін соціально-трудових відносин в сфері нормування і оплати праці, їх збалансованість та розвиток, а також безболісне розв'язання протиріч і конфліктів між ними з питань використання праці та визначення винагороди за неї.

РЕЗЮМЕ

В статье изложены результаты оценки системы коллективных договоров и соглашений в контексте эффективности регулирования нормирования труда. Даны рекомендации по оптимизации содержания договоров и соглашений за счет регламентации совместных обязательств социальных партнеров относительно улучшения состояния нормирования труда.

SUMMARY

In the article the results of estimation of the system collective agreements are expounded in the context of efficiency adjusting setting norms labour. Resulted recommendation on optimization of maintenance of agreements due to regulation of joint obligations of social partners on the improvement of the state setting norms labour.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Савкова С., Терещенко О. Шляхи вдосконалення нормування праці (за матеріалами регіонального обстеження) // Україна: аспекти праці. – 2002. - №2. – С.41 – 45.
2. Колот А.М. Мотивація персоналу: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
3. Генеральна угода між Кабінетом міністрів України, Конфедерацією роботодавців України та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями на 2002-2003 рр.// www.fpsu.or.ua.
4. Генеральна угода між Кабінетом міністрів України, Конфедерацією роботодавців України та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями на 2004-2005 рр.// Праця і зарплата. - 2004. - №20 – С.6-13.
5. Генеральна угода між Кабінетом Міністрів України, всеукраїнськими об'єднаннями

організацій роботодавців і підприємців та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями на 2008-2009 роки // www. fpsu. org.ua.

Надійшло до редакції 11.11. 2008 року

УДК 65.016.7:622+330.52

ПРОБЛЕМИ ДЕПРЕСИВНИХ ШАХТАРСЬКИХ МІСТ: ОЦІНКА ТА НАПРЯМИ ПОДОЛАННЯ

Снігова О.Ю., к.е.н., с.н.с. Інституту економіки промисловості НАН України
(м. Донецьк)

Обґрунтування проблеми. Для України видобуток вугілля є стратегічно важливим напрямом розвитку економіки країни, забезпечення її національної і енергетичної безпеки та економічної незалежності країни. Від стабільності функціонування вугільної промисловості залежить стан суміжних галузей – металургії та електроенергетики. Одночасно із стратегічним значенням галузі для країни в цілому вугільна галузь є основною для Донецької області. Більше чверті працівників промисловості Донбасу зайнято у вугільній галузі, тому розвиток міст (особливо монофункціональних) та збереження людського потенціалу цих областей безпосередньо залежить від стану та перспектив розвитку вугільної галузі. Але неврегульованість низки нормативно-правових проблем реструктуризації та низький рівень керованості цих процесів призвели до накопичення та загострення низки соціально-економічних проблем галузі до рівня загроз національній безпеці України.

Метою статті є висвітлення основних проблем депресивних шахтарських міст в контексті національної безпеки України та визначення шляхів їх подолання.

Характеристика основних чинників проблемної ситуації. Відсутність у вітчизняній практиці державного управління методики оцінки загроз національній безпеці та відсутність офіційно затвердженої або усталеної системи показників її вимірювання є перешкодою для оцінки соціально-економічних загроз національній безпеці.

Сучасний стан вугільної галузі в Україні залишається незадовільним. Простежується падіння видобутку вугілля при одночасному прогнозуванні розвитку цих тенденцій у майбутньому. Для вугільних підприємств України характерним є *низький технічний рівень видобутку вугілля, значна зношеність основних фондів (80-90%), нестача фінансових ресурсів на їх оновлення; незадовільне матеріально-технічне забезпечення (понад 95% шахт експлуатуються без реконструкції понад 20 років).*

Фінансовий стан підприємств вугільної галузі залишається складним. У 2005 р. збитки отримали близько 60% вугільних підприємств, у I півріччі 2006 р. їх частка збільшилась близько на 10%.

За I півріччя 2006 р. частка *інвестицій у вугільну галузь* у загальному обсязі інвестицій по промисловості регіону знизилася до 20%. У порівнянні з аналогічним періодом 2005 р. значно зменшилась частка інвестицій за рахунок власних коштів підприємств вугільної галузі, що пов'язане з відміною пільг при реалізації інвестиційних проектів на територіях пріоритетного розвитку (ТПР). Одночасно у м. Жданівка, м. Новогродівка та м. Вугледар, які належать до ТПР, не реалізовується жодного інвестиційного проекту. За період 2004-2007 рр. рівень державної підтримки

вугледобувних підприємств збільшився більш, ніж у 3 рази.

Не забезпечується в достатньому обсязі фінансування капітального будівництва, реконструкція та переоснащення вугільних підприємств.

На кінець 2006 р. по Донецькій області не працювало близько 5% підприємств добувної промисловості, найбільша кількість яких розташована у малих та середніх монофункціональних містах області - м. Дзержинськ (20,0%), м. Селідове (16,7%), м. Шахтарськ (близько 8%) та м. Торез (5,6%).

Негативні економічні тенденції у вугільній галузі обумовлюють накопичення та загострення до рівня загроз національній безпеці соціально-економічних проблем. Вагомою проблемою у вугільній галузі залишається *заборгованість із заробітної плати*. У I півріччі 2006 р. заборгованість із заробітної плати зросла на 40% і становила 107 млн.грн., з них борги тих, що розташовані у малих та середніх монофункціональних містах Донбасу, становлять близько половини загальної суми боргу промислових підприємств області.

Реальною загрозою національній безпеці є *безробіття* у районах закриття вугільних підприємств в Донецькій області. Стан на ринку праці монофункціональних міст Донбасу характеризується незначним рівнем зареєстрованого безробіття (2-4%), але це не відповідає фактичному стану.

Протягом 2006 р. залишається складною ситуація на ринку праці у м. Дружківка, м. Дебальцеве, м. Кіровське, м. Сніжне та м. Торез, де навантаження на одне вільне робоче місце у 3-10 разів більше ніж в середньому по області. Одночасно в цих містах продовжує *скорочуватися потреба підприємств у працівниках* на заміщення вільних робочих місць, *зростає навантаження на одне вільне робоче місце*. У вугільній промисловості попит на робочу силу становить 50% до попереднього року.

Забезпечення роботою незайнятих громадян, вивільнених у зв'язку з реорганізацією та ліквідацією підприємств, організацій і установ області зростає незначно та повільними темпами. Найбільше зростання у I півріччі 2006 р. відбулося у м. Новогродівка та м. Вугледар - працевлаштовано близько 50% безробітних, зареєстрованим службою зайнятості; м. Шахтарськ, м. Сніжне та м. Селідове – більше 40%. Близько 30% з них – це працівники добувної промисловості, але це менше, ніж у попередньому році.

Порівняно з попереднім періодом у 2006 р. значно зросла кількість вивільнених працівників: у м. Кіровське – на 121,7%, у м. Дмитрів на 66,7%, у м. Шахтарськ на 35,9%, у м. Вугледар на 14,3%. Але фактично вивільнено лише близько 30-40% запланованого обсягу.

Накопичення невирішених соціальних проблем обумовило загострення демографічної ситуації старопромислових міст Донбасу. Про складність демографічної ситуації та загострення демографічної кризи в шахтарських містах свідчить показник умовної депопуляції по всіх містах Донецької області. Його перевищення критичної порогової межі, прийнятої у світовій практиці для визначення загроз національній безпеці, становить більше ніж 2 рази. Найбільш інтенсивними *процеси депопуляції* були у м. Сніжне та м. Єнакієве, де умовний коефіцієнт депопуляції перевищував порогове значення близько у 3 рази; у м. Шахтарськ, м. Торез та м. Дзержинськ – у 2,5 рази.

Поряд з природним скороченням зменшення кількості населення шахтарських міст супроводжується негативними *міграційними процесами*. Скорочення населення за рахунок міграційних процесів у січні-травні 2007 р. найбільш поширеним було у м. Кіровське (більше 3 осіб на 1000 жителів), у м. Дебальцеве та м. Торез (близько 3 осіб на 1000 жителів).

Основні проблеми та ризики. В цілому сучасний стан вугільної галузі в контексті національної безпеки України є незадовільним. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни основними реальними загрозами національній безпеці, обумовленими реструктуризацією вугільної галузі є

В економічній сфері:

- зниження інвестиційної активності у вугільній галузі; низька інвестиційна привабливість підприємств вугільної галузі;
- послаблення державного регулювання і контролю у вугільній галузі;
- поширення тіньових відносин у вугільній галузі, зростання незаконного видобутку вугілля;
- нестабільність правового регулювання відносин, відсутність або невиконання програм;
- критичний стан основних виробничих фондів, високий рівень їх зношеності;
- загострення протиріч між важливістю вугільної галузі для забезпечення національної безпеки країни та її техніко-економічним станом;
- низькі темпи відтворювальних процесів у вугільній галузі;
- неефективна система управління вугільною галуззю;
- зростання кредиторської заборгованості;
- дотаційність вугільної галузі;
- несформованість ринкового механізму ціноутворення на продукцію вугільних підприємств; збереження тенденції підвищення собівартості вугілля;
- невідпрацьованість механізму реформування відносин власності у вугільній галузі та правове забезпечення приватизації вугільних підприємств.

В соціальній сфері:

- руйнування соціальної інфраструктури малих міст області;
- незадовільне житлово-комунальне забезпечення;
- бідність;
- погіршення здоров'я населення, високий виробничий травматизм, фізична та психічна деградація населення;
- безробіття,
- відсутність перспектив для молоді;
- поганий екологічний стан у місті;
- відсутність можливості у населення задовольняти соціальні потреби;
- інтенсивна депопуляція населення.

Стан нормативно-правової врегульованості соціально-економічних проблем реструктуризації вугільної галузі. Виникнення та поширення соціально-економічних проблем вугільної галузі було обумовлено послабленням державного регулювання вугільної галузі на початку 90-х рр. Їх подальше загострення було спричинено ліквідацію вугільних підприємств, яка серед напрямів реструктуризації, визначених Указом Президента України №116/96 від 07.02.1996 р. "Про хід реструктуризації вугільної галузі", у Донбасі отримала найбільший розвиток. Ліквідація вугільних підприємств здійснювалась високими темпами, не супроводжувалась прогнозними розрахунками соціальних наслідків масового вивільнення працівників та не мала відповідних механізмів розв'язання соціальних проблем. Фінансування вирішення соціальних заходів здійснювалось несистематично та в умовах недостатності коштів. Все це обумовило виникнення та загострення соціально-економічних проблем галузі до рівня небезпек національній безпеці України.

Певні кроки щодо урегульованості соціально-економічних проблем, які виникали при ліквідації вугільних підприємств, були здійснені з прийняттям 06.10.99 р. Гірничого Закону України. Цим нормативно-правовим документом визначена обов'язковість затвердження проекту ліквідації гірничого підприємства одночасно з комплексним планом соціального захисту працівників, що вивільняються, та розвитком соціальної інфраструктури шахтарських поселень. Але більша частина положень Закону залишається

декларативною, не реалізується на практиці та, відповідно, не поліпшує соціального становища працівників вугільної промисловості.

Позитивним є те, що проектом Закону України „Про особливості розвитку та приватизації шахт вугільної промисловості України”, розробленим на виконання чинної Концепції розвитку вугільної галузі, зберігається спрямованість державної промислової політики на недопущення неконтрольованих соціально - економічних процесів їх ліквідації. Це закріплено проектом документу серед обов’язків покупця вугільних шахт, механізмом досягнення яких є штрафи і пільги при змінах чисельності працівників на приватизованих шахтах.

Але не зважаючи на гостроту соціально-економічних проблем реструктуризації вугільної галузі та стратегічну важливість вугільної галузі для забезпечення економічної незалежності та соціальної стабільності в країні, вони досить обмежено розглядалися через призму національної безпеки України. Законом України „Про основи національної безпеки України” їх не було визначено серед загроз національній безпеці відповідно в економічній та соціальній сферах. Можливість скасувати цей недолік виникла при розробленні Стратегії національної безпеки України. Актуальність та гострота цих проблем була підтверджена проектом Стратегії національної безпеки України (станом на 2006 р.), де їх визначено серед загроз національній безпеці України. Проте прийнята 12.02.2007 р. Стратегія національної безпеки України вже не містить положень, які враховують особливості розвитку вугільної галузі при проведенні державної політики національної безпеки.

Пропозиції.

Раді національної безпеки і оборони України:

при розробленні заходів на виконання Стратегії національної безпеки України обов’язково урахувати серед загроз національній безпеці України найгостріші соціально-економічні наслідки реструктуризації вугільної галузі та передбачити їх подолання в контексті національної безпеки (в соціальній та економічній сферах).

Міністерству вугільної промисловості:

розробити Програму реструктуризації вугільної галузі з урахуванням потреб подолання та недопущення у подальшому виникнення соціально-економічних проблем; забезпечити в Програмі обов’язкове узгодження процесу реструктуризації вугільних підприємств з можливостями подолання його соціальних наслідків;

забезпечити обов’язкове урахування положень щодо подолання соціально-економічних наслідків реструктуризації вугільної галузі при розробленні програм і стратегій, спрямованих на виконання положень Концепція розвитку вугільної промисловості;

розробити та забезпечити обов’язкове урахування у заходах до Програми „Українське вугілля” положень щодо вирішення першочергових соціальних та економічних проблем вугледобувних регіонів;

здійснити оцінку наявних запасів вугілля та перспектив їх подальшої розробки в контексті забезпечення енергетичної незалежності та економічної безпеки України;

запровадити в практику управління вугільною галуззю надання цільових державних субсидій та на конкретний термін;

Міністерству економіки України:

сумісно з Радою національної безпеки України розробити та офіційно затвердити систему показників та методик оцінки соціально-економічних загроз національній безпеці;

визначити та затвердити перелік інвестиційно привабливих вугільних підприємств депресивних регіонів, які мають промислові запаси та запаси стратегічних марок вугілля для першочергового фінансування подолання стану депресивності;

запровадити стратегічне управління розвитком депресивних шахтарських територій, що базуються на розробці і виконанні довгострокових програм.

Державному комітету статистики України:

запровадити проведення постійного моніторингу соціально-економічних наслідків реструктуризації вугільної галузі з використанням системи показників та методики оцінки загроз національній безпеці.

Міністерству регіонального розвитку і будівництва України: здійснити термінове внесення змін та доповнень до чинного Закону України “Про стимулювання розвитку регіонів” (прийнятий 08.09.2005 р.) відносно положень, які регламентують умови визначення територій депресивними.

РЕЗЮМЕ

В статті рассмотрено сучасне економічне становище угольної промисловості, визначено основні соціальні проблеми, обумовлені реструктуризацією угольної промисловості, здійснено оцінку нормативно-правової бази їх рішення в контексті національної безпеки. Представлено пропозиції, спрямовані на подолання негативних соціально-економічних наслідків реструктуризації угольної промисловості України.

SUMMARY

Modern economic position of coal industry is considered in the article, basic social problems, conditioned restructuring of coal industry, is certain, previous steps are set and the estimation of normatively legal base of their decision is carried out in the context of national safety. Suggestions directed on overcoming of negative socio-economic consequences of restructuring of coal industry of Ukraine are given.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Гірничий Закон України від 06.10.1999 р. № 1127-XIV // <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Про затвердження Загальнодержавної програми розвитку малих міст : Закон України // Відомості Верховної Ради. – 2004. - № 24. – Ст.332.
3. Про затвердження Програми „Українське вугілля”: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2001 р. № 1205 // <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Про Основні напрями забезпечення комплексного розвитку малих монофункціональних міст: Постанова Кабінету Міністрів України від 17.03.2000 р. № 521 // <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України // <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Про Стратегію національної безпеки України: Указ Президента України від 12 лют. 2007 р. №105 // Урядовий кур’єр. – 7 березня (№43). – С.1-7.
7. Про структурну перебудову вугільної промисловості: Указ Президента України від 25.07.05 р. № 1123/2005 // <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Про схвалення Концепції державної промислової політики: Указ Президента України від 12.02.2003 р. №102/2003 // <http://zakon.rada.gov.ua>
9. Про схвалення Концепції розвитку вугільної промисловості: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 07.06.05 р. №236-р // Уголь України. – 2005. - №9. – С.3-4.
10. Проект Стратегії національної безпеки України (станом на 2006 р.) // <http://zakon.rada.gov.ua>

Надійшло до редакції 11.11. 2008 року

УДК 336.76:339.9

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ*Туровцева І.Г.*, аспірант Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій

Актуальність теми дослідження. Однією з складових частин глобалізації економіки та одним з найвищих етапів глобалізації як такої є глобалізація світового фінансового простору. А з огляду на те, що фінансові операції є відображенням та своєрідною квінтесенцією тих процесів, що відбуваються у реальному секторі економіки, ступінь інтеграції країни до світової економічної системи передусім визначається її інтеграцією до міжнародних фінансових ринків та участю у фінансовій глобалізації. Відповідно для країн, що прагнуть найскорішої інтеграції до світового господарського комплексу, вкрай необхідним є вивчення та аналіз особливостей розвитку фінансового ринку в сучасних умовах, тобто в умовах глобалізації – економічної в цілому та фінансової зокрема.

При цьому, незважаючи на дедалі більше звуження сфери застосування внутрішньої фінансової політики та обсягу повноважень національних регуляторних органів, на вибір суб'єктів міжнародного інвестиційного процесу щодо об'єкту інвестування значною мірою впливає цілісний образ держави в якості такого об'єкту. Тому велике значення для країни має ретельний вибір механізму інтеграції національної економіки до світового фінансового простору, створення необхідних для цього умов та впровадження сприятливої для залучення іноземних інвесторів зовнішньоекономічної та фінансової політики. І від того, наскільки швидко та якісно Україна буде включена до світового фінансового простору, залежить її частка у світових фінансових потоках, обсяг залучених до економіки інвестицій, а відповідно і скоріший вихід країни із виробничої та фінансової кризи.

Однак, окрім очевидних переваг для національних економік, глобалізаційні процеси супроводжуються і зростанням ризику виникнення нестабільності фінансового ринку, зокрема внаслідок поширення на внутрішню економічну систему тенденцій розвитку світової економіки в цілому.

Тому одним із головних завдань держави в умовах розвитку світової глобалізації є ефективне використання переваг від повномасштабної інтеграції до світової економіки та одночасне обмеження негативних наслідків такої інтеграції.

В економічній літературі проблемам міжнародної економічної інтеграції та глобалізації, тенденціям та шляхам розвитку національних та міжнародних фінансових ринків присвячені роботи В.Г.Андрійчука, О.Г.Білоруса, В.С.Будкіна, І.В.Бураковського, А.С.Гальчинського, В.М.Гейця, А.І.Кредісова, Д.Г.Лук'яненка, Ю.В.Макогона, В.Є.Новицького, Ю.М.Пахомова, О.В.Плотнікова, А.М.Поручника, О.І.Рогача, А.С.Філіпенка, О.І.Шниркова та інших.

Метою дослідження є узагальнення тенденцій та перспектив розвитку як загальносвітового, так і окремих національних фінансових ринків в умовах глобалізації світового економічного простору, а також розробка загальних рекомендацій щодо державної політики України в умовах інтеграції до світової економіки.

Основні економічні і політичні процеси в світі стають дедалі більше пов'язані один з одним. Глобалізація все рішучіше охоплює світ, роблячи його більш структурованим. Світові економічні центри, яки сформувались протягом післявоєнного

розвитку, стали майже чимось незламним. В світі найактивнішим чином відбувається фінансова глобалізація. Фінансова глобалізація відображає процес руху фінансових ресурсів за межами державних кордонів. А окрім безпосереднього руху фінансових ресурсів, фінансова глобалізація охоплює також сукупність відносин, що пов'язані з формуванням, акумулюванням та використанням фінансових ресурсів незважаючи на існування державних кордонів.

В рамках фінансової глобалізації інформаційні технології, до мінімуму знижуючи витрати на здійснення конкретних операцій і ціну входу на глобальні фінансові ринки, знищують ці перешкоди, усуваючи тим самим і перешкоди для будь-якого хоч скільки-небудь стійкого розділу цих ринків. Формування єдиних загальносвітових ринків у фінансовій сфері, і поступова інтеграція глобальних ринків різних фінансових інструментів в єдиний світовий фінансовий ринок, ставить на порядок денний питання про виникнення глобальних монополій як наслідок фінансової глобалізації.

Випереджаючі темпи розвитку міжнародних фінансових ринків у порівнянні із реальним сектором світової економіки свідчать про випереджаючі темпи розвитку фінансової глобалізації у порівнянні з іншими видами економічної глобалізації. Можна зробити висновок, що фінансова глобалізація супроводжується значною користю для фінансових ринків більшості держав, адже глобалізація сприяє розвитку фінансових ринків та вдосконаленню функціонування фінансової системи. Країни, що розвиваються, отримують доступ до більших обсягів капіталу, завдяки інтеграції у світовий фінансовий простір покращується фінансова інфраструктура цих країн. Однак переваги у вигляді спрощеного залучення чи розміщення активів супроводжуються зростанням ступеню ризику фінансових операцій.

Об'єднання окремих національних фінансових ринків у єдиний світовий фінансовий простір, яке є безпосереднім наслідком фінансової глобалізації, вимагає лібералізації внутрішнього фінансового сектору та операцій по транскордонному руху капіталів. Результатом такої лібералізації стала масштабна інтенсифікація та зміни у природі міжнародних потоків капіталу. Внаслідок цього міжнародна міграція капіталів серед інших факторів виробництва набула значення провідного чинника в процесі розвитку світової економіки, а іноземне інвестування стає невід'ємною та здебільшого визначною частиною внутрішніх економічних процесів більшості держав.

Але, не зважаючи на суттєве зростання загальних обсягів міжнародного руху капіталу, розподіл інвестиційних ресурсів між регіонами із різним ступенем розвитку відзначається значною нерівномірністю. З огляду на це можна говорити про суперечливість та неоднозначність розгортання процесу глобалізації, зокрема глобалізації міжнародних фінансових відносин та неоднаковий вплив міжнародної фінансової складової на економічний розвиток окремих груп країн.

Глобальне зростання світової економіки в 2008 році знизиться до 3,7%, що на 1,25 процентного пункту нижче за темп зростання 2007 року (нова доповідь Міжнародного валютного фонду (МВФ) "Світовий економічний прогноз") [4]. Глобальне зростання знизиться до 3,7% в 2008 році, що на 0,5 процентного пункту нижче, ніж на момент публікації січневого "Бюлетеня перспектив розвитку світової економіки", і на 1,25 процентного пункту нижче за темп зростання, зареєстрованого в 2007 році. Крім того, передбачається, що в 2009 році темп зростання залишиться без змін.

МВФ очікує, що розбіжність в показниках зростання між країнами з розвиненою економікою і країнами з ринками, що розвиваються, продовжуватиметься, причому темпи зростання в країнах з розвиненою економікою в цілому опустяться до рівня суттєво нижчого за потенціал.

Економіка США вступить в помірну рецесію в 2008 році в результаті взаємних циклів ринку житла і фінансового ринку, які посилюються, до того, як почне невеликий

підйом в 2009 році у міру поступового подолання проблем балансів, пов'язаних з фінансовими інструментами. Також активність до рівня суттєво нижче потенційного сповільниться і в деяких країнах Західної Європи. Це відбудеться під впливом вторинних ефектів у торгівлі, напруженості у фінансовій сфері і негативних циклів ринку житла.

Проте в країнах із ринками, що розвиваються, і країнах, що розвиваються, як очікується, темпи зростання трохи знизяться, але залишаться стійкими як в 2008-му, так і в 2009 році. Це уповільнення зумовлене зусиллями із запобігання перегріву економіки у низці країн, вторинними ефектами для торгівлі і фінансів, а також деяким зниженням цін на біржові товари. Загальний же баланс ризиків для прогнозу економічного зростання в короткостроковому плані, за даними МВФ, залишається зміщеним у бік зниження темпів.

В даний час ймовірність того, що глобальний темп зростання знизиться до трьох або менше відсотків в 2008 і 2009 року, що рівнозначно глобальній рецесії, становить 25%. Найбільша небезпека йде від подій, які все ще розгортаються, на фінансових ринках, зокрема, можливості того, що великі збитки по структурованих кредитах, пов'язаних з сектором непершокласної іпотеки США й іншими секторами, можуть серйозно підірвати баланси фінансової системи і призвести до перетворення поточної обмеженості кредитів на їх повномасштабне скорочення.

Взаємодія між негативними фінансовими шоками і внутрішнім попитом, особливо через ринок житла, продовжує викликати тривогу у США і, у меншій мірі, у країн Західної Європи й інших країн з розвинутою економікою, відзначають експерти МВФ. Сьогодні є деякі можливості підвищення зростання через внутрішній попит в країнах із ринками, що розвиваються, але ці країни залишаються уразливими по відношенню до вторинних ефектів для торгівлі і фінансів. Водночас ризики, пов'язані з інфляційним тиском, підвищилися через різке зростання цін на вузьких ринках біржових товарів і підвищувального зміщення базової інфляції.

Проте прогноз Європейського банку реконструкції і розвитку не такий оптимістичний і очікує, що в 2008 році показники розвитку країн Східної Європи і колишнього СРСР будуть високими, але зростання сповільниться.

У своєму останньому Звіті про країни з перехідною економікою, який був опублікований у листопаді 2007 року, ЄБРР прогнозував, що в 2008 році середній темп зростання в тих 29 країнах, де він веде свою діяльність, включаючи Центральну і Східну Європу, Південно-Східну Європу, Росію, Україну, країни Кавказу, Центральну Азію і Монголію, складе 6,1% (після 7% в 2007 році).

31 жовтня 2007 року Світовий економічний форум (World Economic Forum) оприлюднив щорічний звіт "Індекс конкурентоспроможності країн 2007-2008" (Global Competitiveness Index) [6].

Документ містить відомості про конкурентні можливості 131 країни, які забезпечують понад 98% світового ВВП. Україна посіла 73 місце у рейтингу конкурентоспроможності країн, що укладає Світовий економічний форум. Очолили список Сполучені Штати Америки. До першої десятки з європейських держав увійшли Швейцарія, Данія, Німеччина, Фінляндія, Великобританія та Нідерланди, зі східних – Сінгапур і Японія.

Із пострадянських країн найвище стоять Естонія (27 місце), Литва (38) і Латвія (45). Польща розташувалась на 51 позиції, Туреччина – на 53, Росія – на 58. Таджикистан (117) та Киргизія (119) замикають рейтинг. Останні у переліку – Зімбабве (129), Бурунді (130) і Чад (131).

Таблиця 1.

Розрахунок індексу конкурентоспроможності країн в 2007-2008 роках (World Economic Forum)

Країна	Індекс 2007- 2008 років	Очки	Індекс 2006- 2007 років
США	1	5.67	1
Швейцарія	2	5.62	4
Данія	3	5.55	3
Швеція	4	5.54	9
Німеччина	5	5.51	7
Фінляндія	6	5.49	6
Сінгапур	7	5.45	8
Японія	8	5.43	5
Велика Британія	9	5.41	2
Нідерланди	10	5.40	11
.....			
Шрі-Ланка	70	3.99	81
Філіппіни	71	3.99	75
Бразилія	72	3.99	66
Україна	73	3.98	69
Румунія	74	3.97	73
Уругвай	75	3.97	79

Відносно незначні масштаби фондового ринку України та його слабка інтегрованість у фінансову систему країни обумовили низький рівень безпосереднього впливу світової фінансової кризи на українську економіку. Між тим, економіка почала дедалі сильніше відчувати її вторинні наслідки. В подальшому слід очікувати поширення негативного впливу кризових явищ у світі на економіку України, що вимагає вироблення та реалізації відповідної політики щодо запобігання кризи. Між тим, перед антикризовою політикою постають серйозні дилеми, пов'язані з вірним вибором її пріоритетів, необхідністю розмежування поточних антикризових і стратегічних пріоритетів [1].

Системний характер передумов макроекономічної дестабілізації в Україні диктує потребу системності заходів антикризового спрямування, які мають включати в себе не лише оперативні заходи антикризової тактики, але й реалізацію стратегічних завдань, спрямованих на послаблення негативної дії системних чинників. Виправданою виглядає виважена стимулююча політика, яка дозволить пом'якшити наслідки фінансової та економічної кризи для вітчизняних підприємств на запобігти настанню післякризової рецесії

Фактором, що стримує входження України в глобальний конкурентний простір є нерозвиненість банківського сектору. Про це свідчить показник банківської платоспроможності, який залишається досить низьким порівняно з іншими країнами протягом останніх років.

Для ефективного виходу українських банків на світовий фінансовий ринок необхідно вжити комплекс заходів нормативно-правового, економічного та інституціонального характеру. Напрями та економічні орієнтири удосконалення нормативно-правового забезпечення виходу українських банків на світовий фінансовий ринок повинні передбачати:

- гармонізацію українського законодавства з міжнародними нормами;

- забезпечення доступу до світового фінансового ринку шляхом скасування (оптимізації) обмежень на фінансові операції, які існують на сьогоднішній день, спрощення системи виходу банку на світовий ринок з боку національного законодавства та розширення спектру послуг, які можуть надаватися українськими банками;

- виконання положень Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС, зокрема, створення ефективного механізму захисту внутрішнього ринку та вдосконалення системи стандартизації та сертифікації, захисту прав інтелектуальної власності.

Висновки. Зростання фінансових потоків та відповідні зміни у структурі цих потоків, спричинені фінансовою глобалізацією, зумовлюють зміни і у структурі фінансового ринку загалом, спрямовані на забезпечення можливості подальшого розвитку глобалізаційних процесів. В першу чергу йдеться про розширення різноманітності фінансового інструментарію. Широке застосування міжнародних фінансових інструментів українськими емітентами є надзвичайно актуальним в умовах обмеженості фінансових ресурсів в Україні. При цьому досвід випуску міжнародних фінансових інструментів може бути корисним не тільки для українських підприємств, але і для Уряду та органів державної влади.

Для отримання країною всіх переваг, притаманних глобалізаційним процесам, держава має створити сприятливі умови для повномасштабної інтеграції всіх сегментів вітчизняної економіки до світового економічного простору, в першу чергу шляхом розвитку вітчизняного законодавства та розбудови відповідної сучасним умовам ринкової інфраструктури.

РЕЗЮМЕ

В статті проведено обобщение тенденций и перспектив развития как общемирового, так и отдельных национальных финансовых рынков в условиях глобализации мирового экономического пространства, а также разработка общих рекомендаций относительно государственной политики Украины в условиях интеграции в мировую экономику.

SUMMARY

In the article generalization of tendencies and prospects of development is conducted both world and separate national financial markets in the conditions of globalization of outer economic space, and also development of general recommendations in relation to the public policy of Ukraine in the conditions of integration in a world economy.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Жаліло Я.А. Динаміка зростання та ризику нестабільності економіки України в 2008 році. <http://www.niss.gov.ua/Table/30102008/vystup.htm>
2. Рязнов О. Міжнародні фінансові потоки. Київ: Діло, 2007, 356 с.
3. Осаволюк С.Л. Прогнозування нестабільності фінансових ринків в умовах глобалізації // Матеріали міжнародної наукової конференції “Україна в міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації” (4 червня 2002 р.). – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2002. – С.9.
4. Темпи зростання світової економіки в 2008 році сповільняться – МВФ. <http://ua.glavred.info/archive/2008/04/09/210452-14.html>
5. Ющенко В.А., Міщенко В.І. Управління валютними ризиками: Навч. посіб. – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2007. – 531 с.
6. www.weforum.org

Надійшло до редакції 11.11. 2008 року

УДК 339.9 (477.62)

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ З КРАЇНАМИ ЄС В 2007 РОЦІ

Хаджинова Г.П., старший викладач, Донецький національний університет

Лев В.М., Донецький національний університет

Шанькіна О.В., Донецький національний університет

Інтеграція економіки України до світового економічного простору має здійснитись з урахуванням особливостей перехідного етапу її розвитку, а також очікуваних в найближчий час геополітичних і економічних змін на європейському континенті, які пов'язані зі вступом нових країн до Європейського Союзу. Це вимагає більш ретельно врахувати вплив євроінтеграційних процесів на реалізацію національних економічних інтересів України, використання об'єктивно існуючих порівняльних і конкурентних переваг в окремих галузях і сферах економіки.

Різні аспекти проблем функціонування національних економік, регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків та інтеграції країн в світовий економічний простір висвітлені у працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Так, П.Кругман, М.Дудченко, Д.Лук'яненко, Ю.Макогон, А.Мокій, А.Поручник, В.Рокоча, Ф.Рут, Є.Савельєв, А.Філіпенко, О.Шнирков у своїх працях окреслюють стратегії розвитку глобальної інтеграції, аналізують проблеми економічного розвитку країн з перехідною економікою в умовах інтеграції. Сучасний стан та перспективи інтеграції України до ЄС є предметом багатьох досліджень і дискусій у спеціалізованій економічній літературі, зокрема В. Кайзера, Ф. Вінценца, Н. Кухарської, Балдвіна, Франсуа та Порте Фішера, Сехея та Вега та інших.

Об'єктом дослідження є процес проведення зовнішньоекономічної політики в період трансформації економічних відносин між Україною та країнами ЄС.

Предметом дослідження є організаційні та економічні механізми застосування інструментів регулювання зовнішньої торгівлі в період розвитку інтеграційних процесів.

Основу зовнішньої торгівлі Донецької області становить торгівля **товарами**. Їх експорт у 2007р. збільшився в порівнянні з 2006р. на 6,1% і склав 2145,3 млн.дол., імпорт зріс у 1,5 раза і склав 1345,8 млн.дол. Позитивне сальдо дорівнювало 799,5 млн.дол.

Таблиця 1.

Основні показники зовнішньої торгівлі товарами

	2005	2006	2007	2007 до 2006, %
Експорт, млн.дол.США	1604,0	2021,4	2145,3	106,1
питома вага в обласному експорті, %	19,5	23,0	20,1	X
Імпорт, млн.дол.США	806,0	920,8	1345,8	146,2
питома вага в обласному імпорті, %	31,2	32,1	31,7	X
Сальдо, млн.дол.США	+798,0	+1100,6	+799,5	72,6

Найбільші обсяги експортних поставок у 2007р. здійснювались до Італії (36,4% від загального обсягу експорту до країн ЄС), Польщі (11,4%), Болгарії (9,1%), Німеччини (7,7%), Іспанії (6%), Румунії (5,6%), Словаччини (4,7%), Сполученого Королівства (3%), Чеської Республіки (2,8%), Литви (2,3%).

Основу експорту складали недорогочінні метали та вироби з них – 77,2% від загального обсягу (в тому числі чорні метали – 65,1%, мідь і вироби з неї – 6,4%, вироби з чорних металів – 4%). Експорт мінеральних продуктів становив 10,9% (в тому числі енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – 5,7%, солі, сірки, штукатурних матеріалів, цементу – 4,9%), машин та механізмів – 5,3%, продукції хімічної промисловості – 2%.

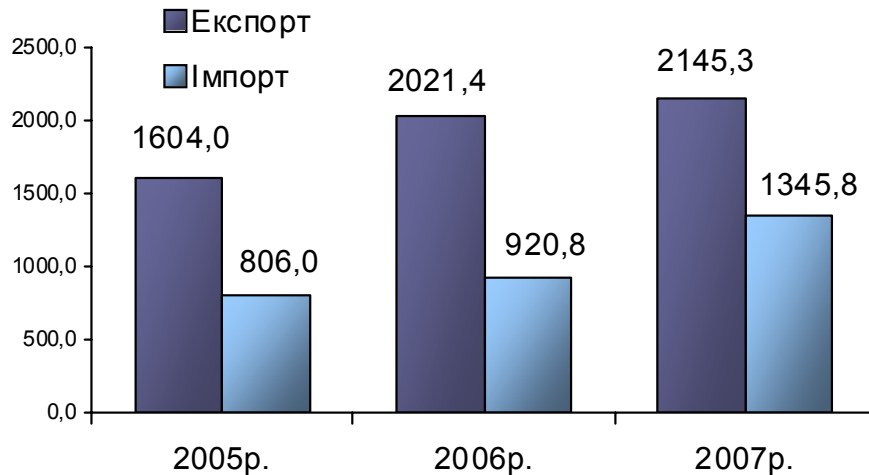


Рис. 1 Динаміка експорту та імпорту товарів (млн.дол.США)

У 2007р. найбільші обсяги товарів надійшли з Німеччини (29% від загального обсягу імпорту з країн ЄС), Італії (9,6%), Чеської Республіки (7,7%), Польщі (6,7%), Франції (6%), Литви (5,6%), Угорщини (5,1%), Нідерландів (5%), Австрії (4,8%), Словаччини (4,1%), Швеції (3,5%), Фінляндії (2,7%), Іспанії (2,3%), Сполученого Королівства (2,3%).

Таблиця 2

Основні показники зовнішньої торгівлі послугами

	2005	2006	2007	2007 до 2006, %
Експорт, млн.дол.США	67,0	61,6	97,2	157,8
питома вага в обласному експорті, %	26,1	2,1	24,3	X
Імпорт, млн.дол.США	60,2	96,7	213,6	221,0
питома вага в обласному імпорті, %	44,4	44,2	56,8	X
Сальдо, млн.дол.США	+6,8	-35,1	-116,4	331,8

В товарній структурі імпорту переважали машини та механізми – 35,9% від загального обсягу, полімерні матеріали, пластмаси та каучук – 13,9%, продукція хімічної промисловості – 12,6% (в тому числі фармацевтична продукція – 5,8%). Імпорт мінеральних продуктів складав 7,5% (в тому числі енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – 4,9%, солі, сірки, штукатурних матеріалів, цементу – 2,1%),

недорогоцінних металів та виробів з них – 7,2% (в тому числі виробів з чорних металів – 2,7%), транспортних засобів та устаткування 6%, виробів з каменю, гіпсу, цементу, скла, азбесту, кераміки – 3,7%, паперу та картону – 3,6%.

Експорт **послуг** за 2007р. збільшився в порівнянні з 2006р. у 1,6 раза і склав 97,2 млн.дол., імпорт зріс в 2,2 раза і становив 213,6 млн.дол.

Найбільшу частку в експорті склали транспортні послуги – 60,4% від загального обсягу (понад 60% з них – послуги морського транспорту). На послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку припадало 15,4% всього експорту послуг до країн ЄС, послуги з лізингу – 8,5%, ділові, професійні і технічні послуги – 5,3%, будівельні послуги – 3,8%, фінансові – 3,7%.

В імпорті переважали фінансові послуги, які склали 35,3% від загального обсягу. Транспортні послуги становили 22,5%, послуги приватним особам та послуги в галузі культури і відпочинку – 20,1%, ділові, професійні і технічні – 15,4%.

У 2007р. найбільші обсяги послуг підприємств регіону споживали Німеччина (21,9% від загального обсягу експорту до країн ЄС), Італія (16,5%), Кіпр (15,5%), Сполучене Королівство (9,8%), Болгарія (6,5%), Греція (6,2%), Польща (4,9%), Мальта (3,7%), Австрія (2,3%), Словаччина (2,2%), Франція (2,1%), Нідерланди (2,1%), Бельгія (2%).

Підприємства Донеччини імпортували послуги здебільшого зі Сполученого Королівства (35%), Греції (13,9%), Кіпру (12%), Німеччини (9,9%), Італії (7,4%), Франції (4,7%), Австрії (2,6%), Чеської Республіки (2,5%), Нідерландів (2,4%), Латвії (2%).

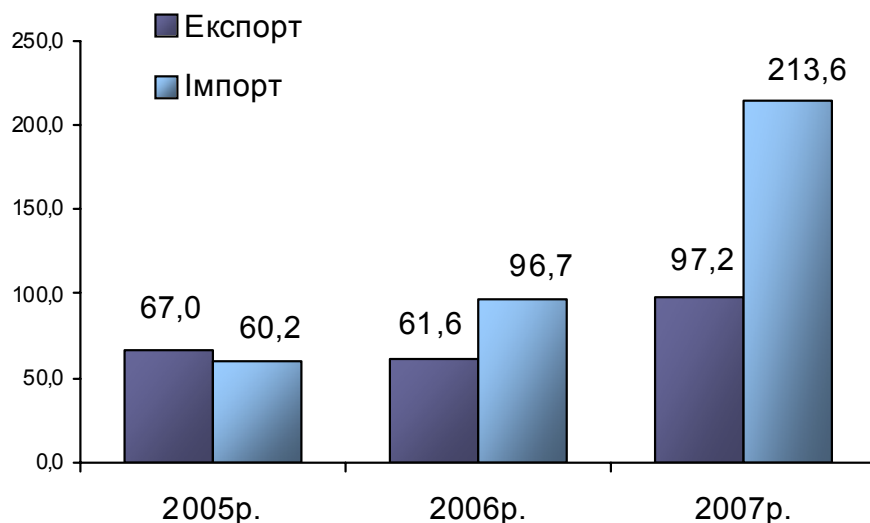


Рис. 2. Динаміка експорту та імпорту послуг (млн.дол.США)

В 2007р. сума збільшення **прямих іноземних інвестицій**, що надійшли з країн ЄС, склала 460,7 млн.дол. (загалом по області – 488,9 млн.дол.). Залучення інвестицій відбувалося у вигляді грошових внесків – 213,4 млн.дол. (46,3% від обсягу надходжень), внесків у формі рухомого і нерухомого майна – 94 млн.дол. (20,4%), а також інших видів інвестицій – 153,2 млн.дол. (33,3%), здійснених переважно за рахунок переходу прав власності на капітал від резидентів до нерезидентів.

Загальний внесок прямих іноземних інвестицій в регіон з країн ЄС на 1 січня 2008р. становив 1099,6 млн.дол. (78,2% загальнообласного обсягу іноземних інвестицій).

Прямі інвестиції надійшли з 20 країн ЄС. Найбільші обсяги внесені нерезидентами з Кіпру – 557,9 млн.дол., Сполученого Королівства – 169 млн.дол., Німеччини – 128,4 млн.дол., Нідерландів – 97,4 млн.дол., Австрії – 77,9 млн.дол.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що для Донецької області є негативні та позитивні наслідки від розширення ЄС, що підсилює актуальність різновекторної інтеграційної стратегії держави.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается международная экономическая деятельность предприятий Донецкой области в странах ЕС.

SUMMARY

In article the international economic activities of the enterprises of Donetsk area in the EU countries are considered.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Лук'яненко Д.Г. Глобальний контекст розвитку економіки України // Вчені записки: науковий збірник. Випуск 2. – Київ. – 1999. – с. 151-157.
2. Макогон Ю.В., Яценко А.Б. Украина и Европейский Союз: проблемы и перспективы сотрудничества// Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: Сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ. – 2002. – С. 475-479.
3. Міжнародні економічні відносини. Історія міжнародних економічних відносин: Підручник / А.С.Філіпенко, В.С.Будкін, О.В.Бутенко та ін. – К.: Либідь, 1992. – 191 с.
4. Зовнішня торгівля та інвестиційні відносини Донецької області з країнами ЄС в 2005–2007 роках / Головне управління статистики у Донецькій. – Д.: ГУСВДО, 2008.- 83 с.
5. Хоффман Л., Мьоллерс Ф. Україна на шляху до Європи. – К.: Фенікс, 2001. – 343 с.
6. Head, K., Mayer, T. (2002) «Illusory Border Effects: Distance mismeasurement inflates estimates of home bias in trade». CEPII (Centre D'Etudes Prospectives et D'Informations Internationales), Working Paper No. 2002–01.

Надійшло до редакції 11.07.2008 року

УДК 622.276+622.324 (262.81)

CASPIAN OIL AND GAS: PRODUCTION AND PROSPECTS

Khadzhynov I.V., PhD, Donetsk National University

Yashyn O.O., Donetsk National University

The Caspian Sea region presently is a significant, but not major, supplier of crude oil to world markets, based upon estimates by BP and the Energy Information Administration (EIA), U.S. Department of Energy. The Caspian region produced 1.9 million barrels per day (bbls/day) including natural gas liquids in 2005, or 2% of total world output (**Table 1**). Thirteen non-Caspian region countries each produced more than 1.9 million bbls/day in 2005. Caspian Sea region oil output has been higher, but suffered during the dissolution of the Soviet Union and the years following. Kazakhstan, whose production has risen rapidly since the late 1990s, accounted for 67% and Azerbaijan for 22% of regional crude oil output in 2005.

Based upon figures published by BP, Caspian Sea region oil production comes from proven (economically recoverable) reserves of 48 billion bbls (**Table 2**). This equals about 4% of total world proven reserves, and much more than BP’s figure for U.S. reserves (29 billion bbls). EIA estimates of much larger “possible” reserves suggest a potential for much greater production. However, as indicated by analysis later in this report, there are obstacles to output increases both now and in the future.

The Caspian Sea region’s relative contribution to world natural gas supplies is larger than that for oil. Its gas production of 3.0 trillion cubic feet per year (tcf/yr) in 2005 was 3% of world output. As with oil, gas production has been higher, but suffered during the Soviet Union’s collapse and the following years. Turkmenistan is the largest producer; with production of 2.0 tcf/yr, it accounts for almost two-thirds of the region’s gas output.

Table 1. Oil and Gas Production in the Caspian Sea Region

Country	Crude Oil ^a (thousands of barrels per day)				Natural Gas (trillion cubic feet per year)		
	1992	2005	2010		1992	2005	2010
			Low	High			
Azerbaijan	222	440	900	1,290	0.28	0.18	0.70
Kazakhstan	529	1,293	1,900	2,400	0.29	0.84	1.24
Russia ^b	n.a.	n.a.	200		n.a.	n.a.	n.a.
Turkmenistan	110	196	165	450	2.02	1.97	3.50
Total Caspian	861	1,929	2,965	4,140	2.59	2.99	5.44
WORLD	73,935	81,088	91,600		72.195	97.534	116.50 ^c

n.a. - Not available from specified sources.

^a Includes natural gas liquids.

^b Regions near the Caspian Sea. ^c Consumption.

Unlike oil, the region’s proven reserves of natural gas are a higher proportion of the world total than is its natural gas production. In some instances, exploration efforts hoping to find oil have found gas instead. The estimate of proven reserves of natural gas in the Caspian Sea region for the end of 2005 published by BP — 257 tcf — represents 4% of the world total. Increases in Caspian region gas production face obstacles somewhat similar to those that challenge further oil development and production.

Resource and Production Prospects

There is a likelihood of much greater additional reserves of crude oil and natural gas being found in the Caspian Sea region. This is supported by the fact that a number of oil companies have large stakes there. Much of the known reserves have not been developed yet, and development usually leads to discovery that prospects are larger than originally estimated. Moreover, many areas remain unexplored. It is estimated that an *additional* 184 billion barrels of crude oil reserves are possible,² which would raise the total to almost five times its present level. This level of proven reserves would nearly equal the amount now held by Saudi Arabia and could come to about 15% of total world reserves. If the high output projection for 2010 in **Table 1** comes to pass, Caspian Sea region oil production would have more than doubled — to 4.1 million bbls/day.

The prospective increase in natural gas proven reserves appears to be much smaller in relative terms than for oil, but still very large. It is estimated that there are nearly 300 tcf in *additional* natural gas reserves in the region. Should this be the case, total Caspian region proven reserves in 2010 would put the region’s proven gas reserve total at more than twice its present level and far exceed present Saudi Arabian natural gas reserves. Given such expectations, it is estimated that annual Caspian region natural gas production would reach 5.4 tcf by 2010. Any comparison of the volumes of Caspian Sea region oil and natural gas reserves

versus those of Saudi Arabia, however, must be tempered by acknowledgment of the considerable advantage of Saudi oil and gas in terms of much lower costs of production and much easier market access. Also, whatever the quantities and the production costs of their energy resources, Caspian countries' ability to develop and bring them to market could depend to some extent on the ability to establish and maintain relationships with international energy companies

Table 2. Estimates of Oil and Gas Reserves and Resources

Region	Country	Proven Reserves, BP, End of 2005		Possible Additional Oil/Gas EIA ^a
		Oil (billions of bbls)	Natural Gas (trillion tcf)	
Sea Region	Azerbaijan	7.0	48	32/35
	Iran ^b	0.1 ^c	n.a.	15/11
	Kazakhstan	39.6	106	92/88
	Russia ^b	0.3	n.a.	7/n.a.
	Turkmenistan	0.5	102	38/159
	TOTAL	47.5	257	184/293
Areas	United States	29	193	47/271 ^d
	North Sea ^e	14	162	n.a..
	Saudi Arabia	264	244	n.a.
	WORLD	1,201	6,348	n.a.

n.a. - Not available from sources listed below.

^a Excludes proven reserves. Data from various sources compiled by EIA in *Survey* cited below.

^b Only resources near the Caspian Sea are included.

^c Data from EIA.

^d Undiscovered conventional oil and gas.

^e Includes Denmark, Germany, Netherlands, Norway, and United Kingdom.

Present and Prospective Markets

In view of the above, Caspian Sea region countries potentially are large exporters of oil and gas. Caspian Sea oil and gas has several markets now and a wider variety of potential markets. These include nations trying to meet their economies' demand for energy and those that also wish to reduce their dependence on Persian Gulf energy.

Reflecting Soviet era dictates and infrastructure, nearly all Caspian region crude oil still goes north and/or west. It travels largely via pipeline to and/or through Russia to European markets, with refineries as part of the network. Some also goes by tanker through the Bosphorus straits to Western European markets via the Mediterranean. Natural gas transportation, even more than oil, is tied to pipelines going mainly north and/or west through Russia and its monopoly pipeline system — Transneft. This, combined with the fact that Russia itself produces oil and gas, gives Russia the market power to levy transit fees on Caspian energy shipped through its transportation network, and to determine in some cases how much, if any, it is willing to transport. Also, because energy competes on a delivered-cost basis, reflecting transit fees, wellhead prices in the region suffer.

Caspian Sea countries thus have incentives to develop alternatives to routes through Russia – possibly a consortia of routes that would avoid long transits through Russia in reaching European and other markets *and* provide leverage in negotiating transit fees on shipments that do go through the Russian pipeline system. In addition, given Russia's early January 2006

cutting of natural gas supplies through Ukraine, it is likely that Western European countries — already seeking to diversify their sources of gas — will more actively seek non-Russian gas to reduce the effect of feared future cut-offs.

Caspian region energy sources are attractive to Turkey: they are close and offer Turkey an opportunity to offset part of its energy import bill through transit fees for shipments across its territory. Turkey's energy use is growing much faster than its economic output, making it a rapidly growing importer of both oil and gas; it already is a large importer of Russian gas. Also, Turkey has good relations with Caspian countries.

East Asian countries also are potentially attractive markets. Japan already imports a significant quantity of natural gas; and energy consumption in India and Pakistan is growing rapidly. Perhaps most significant, China's proven oil and gas reserves are small compared with the current and potential size of its economy, and the recent steep increases in its oil consumption. This has led, for example, to the building of an oil pipeline from Kazakhstan to China, which was completed and began to be filled in November 2005,³ and consideration of a Kazakhstan-to-China natural gas pipeline.⁴ The prospects of Caspian energy exports to the regions identified above, however, may be limited by newly expanding or developing non-Central Asian energy exports to those regions. These developments include expansion of North Africa's gas export capacity and discovery of a large natural gas province in and near Egypt.

Challenges to Further Development

There are, however, inter-related geographical, political, economic, technological, legal, and psychological obstacles to the further exploration for, and development of, Caspian Sea region energy resources, some with implications for U.S. energy security.

Because the Caspian Sea is landlocked and the region's nations are distant from the largest energy markets, transportation must at least begin by pipeline, followed in many cases by tanker through the shallow and congested Bosphorus straits. Pipelines from the region completed before 1997, except those in northern Iran, were routed to Russia and designed to link the together the states of the former Soviet Union. The several pipelines now transporting Caspian region oil westward, and thus to European and, potentially, to U.S. markets, have sufficient capacity to handle present production (**Table 3**). Completion of the CPC pipeline from Kazakhstan's Tengiz oilfield to Novorossiisk (Russia) on the Black Sea in 2001 and its planned expansion is notable, but the *effective* capacity of the CPC line, and that of others, may be constrained by limits on tanker passage through the Bosphorus, previously noted. The capacity of the BTC pipeline, which has begun delivering oil, plus that of other pipelines transporting oil from the Caspian Sea and surrounding area totals 2.2 million bbls/day.

However, Iran now can compete somewhat with the BTC pipeline through oil "swaps" that ultimately divert Caspian region oil away from Western, including U.S., markets. Iran has enlarged its tanker terminal at Neka on the Caspian Sea coast, enhancing its capacity to deliver Caspian oil to refineries for local consumption, with an equivalent amount of Iranian oil exported through Persian Gulf terminals.

New pipelines to serve east Asian markets have economic potential but could be lengthy, and possibly entail transit through Afghanistan, Iran, and/or Pakistan. A pipeline that avoids these nations is the recently completed Kazakh 620 mile oil export pipeline from Atasu in central Kazakhstan to Alashankou, adjacent to the Xinjiang region of China. With an initial capacity of 400,000 bbls/day, it began delivering oil in May 2006. Routes to east Asian markets via Iran would include shipping through the Persian Gulf.

Complicating the pipeline issues is the fact that potential pipelines could be disrupted by regional conflicts. These include the Armenia-Azerbaijan dispute over Nagorno-Karabakh, longstanding tension between India and Pakistan, continued unsettled conditions in Afghanistan, intermittent military activity in Chechnya, and Chechen rebels' use of Georgia's Pankisi Gorge region as a base and refuge.

Table 3. Selected Oil Pipeline Routes from the Caspian Sea Region

Pipeline	Route	Length (Miles)	Capacity (bbls/day)
Atyrau-Samara	Atyrau, Kazakhstan, to Samara, Russia	432	310,000
Baku-Novorossiysk	Baku, Azerbaijan, via Chechnya, to Novorossiysk, Russia/Black Sea (northern route)	868	100,000
Baku-Novorossiysk	Baku to Novorossiysk via Dagestan, Russia	204	120,000
Baku-Supsa	Baku to Supsa, Georgia/Black Sea	515	100,000
Baku-Ceyhan (BTC)	Baku to Tbilisi, Georgia, to Ceyhan, Turkey/Mediterranean Sea	1,040	1,000,000
Caspian Pipeline Consortium (CPC)	Tengiz oil field, Kazakhstan, to Novorossiysk	980	560,000
Iran Oil Swaps	Neka (Caspian port) to Persian Gulf; oil is swapped for equivalent amount	n.a.	300,000
Kazakhstan-China (being filled)	Atasu (Kazakhstan) to Alashankou (China)	620	400,000

Deciding upon pipeline routes that have a reasonable assurance of security and are politically acceptable to parties with influence in the region are major hurdles in the development of Caspian energy resources. On the purely economic side, the longer the pipeline route, the less attractive it is to producers, other things being equal, inasmuch as energy competes on a delivered-cost basis and transit fees (based upon distance) effectively lower the wellhead price received by producers. Because transit fees are a source of revenue to governments, politics as well as economics come into play in pipeline route selection. Built-in precautions to minimize environmental impacts particularly in and around the Caspian Sea, also add to pipeline costs.

In addition, much of Caspian Sea energy resources are offshore, requiring special large drilling rigs. Very limited rig production capacity in the relatively isolated region makes the acquisition of rigs expensive and logistically difficult, hampering development of Caspian energy resources. This situation is easing a little as a new rig was added to the fleet recently and another is in the production pipeline.

Full realization of the energy potential of the Caspian region also is impeded by the unresolved legal status of the Caspian Sea. Despite a number of efforts, so far only Azerbaijan, Kazakhstan, and Russia among the littoral states have reached agreement on delineating ownership of the Sea's resources or the rights of development. In addition enthusiasm for energy investment in the region slackened for several years after the surge of production-sharing agreements during the early and mid 1990s. Some exploration efforts have had disappointing results. Reduced exploration, from less investment reduced the rate of discovery, with a further discouraging effect.

Despite the obstacles discussed above, energy development in the Caspian Sea region is proceeding and is likely to proceed further given the widely perceived prospect of very large energy resources in the region. The pace of development, however, may be less rapid than might otherwise be the case.

РЕЗЮМЕ

В статті розглядаються питання виробництва і подальшого розвитку видобути нафти і газу в Каспійському регіоні.

РЕЗЮМЕ

У статті розглядаються питання виробництва й подальшого розвитку видобутку нафти й газу в Каспійське регіоні.

REFERENCES:

1. BP. BP Statistical Review of World Energy June 2006; Penwell Publishing Company. Oil & Gas Journal. December 19, 2005; Energy Information Administration.
2. Caspian Sea Region: Survey of Key Oil and Gas Statistics and Forecasts, July 2006; U.S. Geological Survey. "National Oil & Gas Assessment," at [<http://www.energy.cr.usgs.gov/oilgas/noga/2004update.htm>], viewed March 1, 2005.
3. BP Amoco. BP Statistical Review of World Energy 2001, June 2001;
4. BP BP Statistical Review of World Energy June 2006; Energy Information Administration. Energy Information Administration.
5. Caspian Sea Region: Survey of Key Oil and Gas Statistics and Forecasts, July 2006;
6. EIA. International Energy Outlook 2006, June 2006, [<http://www.eia.doe.gov/oiaf/ieo/index.html>], viewed September 7, 2006.

Надійшло до редакції 11.07. 2008 року

АНАЛИЗ СТАНОВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УКРАИНЕ

Васина И.П., к.э.н. Донецкий государственный университет управления

Необходимость создания инновационной экономики в Украине уже не вызывает сомнений ученых, политиков и бизнесменов. Существуют расхождения в обосновании путей её становления. Американской академией наук был проведен опрос по поводу того, какое изобретение можно считать наиболее существенным изобретением XX столетия с позиций влияния на социально-экономическое развитие общества. Было решено, что самым значительным событием XX века стало формирование национальной инновационной системы США как механизма, который обеспечил появление всех значительных открытий в экономике [1, 45].

Проблемам становления национальных инновационных систем, в том числе региональных, посвящены многие научные работы зарубежных исследователей: П. Друкера, К. Фримана, Н. Ивановой, Б. Салтыкова, А. Кусраева и др. Значительный вклад внесли украинские ученые В. Гусев, Л. Федулова, И. Кузнецова, И. Макаренко, П. Бубенко и др. Однако еще недостаточно проанализирован региональный аспект научно-технического и инновационного развития с учетом опыта региональных научных центров Национальной академии наук Украины как основы построения действенной региональной инновационной системы.

Цель исследования. Проанализировать научно-технический потенциал и результативность научно-технической и инновационной деятельности в регионах, входящих в сферу влияния научных центров НАН Украины.

В настоящее время в Украине действуют шесть научных центров: Донецкий, Западный, Северо-Восточный, Южный, Приднепровский и Крымский. Донецкий научный центр объединяет научные организации Донецкой и Луганской областей; Западный – Волинской, Ивано-Франковской, Закарпатской, Львовской, Ровненской,

Тернопольской и Черновицкой областей; Северо-Восточный – Полтавской, Сумской и Харьковской областей; Южный – Николаевской, Одесской и Херсонской областей; Приднепровский – Днепропетровской, Запорожской и Кировоградской областей; Крымский – Крымской области и г. Севастополь.

Для удобства анализа остальные шесть областей: (Винницкая, Житомирская, Киевская, Хмельницкая, Черкасская и Черниговская) объединены в условную группу «центральные области», а г. Киев ввиду наличия значительного научно-технического потенциала рассматривается как отдельный регион.

Общая характеристика рассматриваемых регионов может быть дана с помощью показателей. В настоящее время основным обобщающим результативным показателем является валовый региональный продукт (ВРП). Больше всего ВРП в 2006 г. было произведено в регионах, находящихся в сфере влияния Донецкого научного центра (далее для краткости - регионах Донецкого научного центра и т.п.) – 17,6% от общей величины ВРП по Украине; в г. Киеве – 17,6%; в регионах Приднепровского научного центра – 15,4%. Почти одинакова доля ВРП в регионах Западного, Северо-Восточного научных центров и центральных областей - 12,9%, 11,7% и 13,0% соответственно.

По количеству организаций, выполняющих научные и научно-технические работы, численности работников основной деятельности данных организаций первое место занимает г. Киев (24,8 и 37,2% соответственно); второе место - регионы Северо-Восточного научного центра (19,6 и 19,5% соответственно). От 13,4 до 10,1% научных организаций расположены в

регионах Западного, Приднепровского и Южного научных центров. Меньше всего научных организаций и научных работников в Крымской области (4,1 и 3,6% соответственно).

Если рассматривать каждую группу регионов, то можно отметить следующее.

Город Киев занимает лидирующее положение по величине показателей, характеризующих научно-технический потенциал. Здесь сосредоточено 24,8% общего количества организаций, выполняющих научные и научно-технические работы; 37,2% всей численности работников основной деятельности научных организаций; 43,9% среднегодовой стоимости основных средств научных организаций страны, в том числе 49,7% машин и оборудования; 33,6% общей площади собственных помещений научных организаций. Сорок процентов общего финансирования научных и научно-технических работ получают научные организации г. Киева. Более 41% импорта машиностроительной

продукции приходится на хозяйственный комплекс г. Киева. В то же время по показателям, характеризующим вклад науки в производство, таким как экспорт машиностроительной продукции, объем реализованной инновационной промышленной продукции за пределы Украины г. Киев занимает 6 место (6,1% всего экспорта машиностроительной продукции) и 5 место (3,2% всего объема реализованной за пределы Украины инновационной промышленной продукции).

Регионы Северо-Восточного научного центра занимают 2 место по показателям, характеризующим научно-технический потенциал, их доля в общей величине выше названных показателей от 15,2% по машинам и оборудованию до 19,2% по количеству научных организаций. На долю рассматриваемых регионов приходится вторая по величине сумма финансирования научных и научно-технических работ, составляющая 18,5% от общего объема финансирования. На регионы Северо-Восточного научного центра приходится 21,5% экспорта машиностроительной продукции (2 место) и 9,2% объема реализованной за пределы Украины инновационной промышленной продукции (4 место).

Регионы Донецкого научного центра по показателям научно-технического

потенциала находятся на 4 месте, их доля от 8,3 до 10,6%. Финансирование научных и научно-технических работ составляет 7,2% (4 место) от общего объема по Украине. Доля регионов в экспорте машиностроительной продукции – 19,2% (3-е место); в объеме реализованной за рубеж инновационной промышленной продукции – 44,1% (1 место).

Регионы Приднепровского научного центра занимают 3 место с долей от 8,1% до 12,7% по показателям, характеризующим научно-технический потенциал. Финансирование научных и научно-технических работ в названном регионе составляет 15% от общего объема. Доля регионов в общем объеме экспорта машиностроительной продукции составляет 26,4% (1 место); в общем объеме реализованной за пределы Украины инновационной промышленной продукции – 22,4% (2 место).

В современных условиях трансфера знаний представляется важным проанализировать международное сотрудничество научных организаций, находящихся в сфере влияния региональных научных центров.

Число работников, работавших за границей по контракту, за период 2000-2005 гг. в целом по Украине уменьшилось с 565 до 500 человек (на 11,5%). В 2000 г. более 70% работавших за границей по контракту были из г. Киева (49,2%) и регионов Северо-Восточного научного центра НАН Украины (21,1%). В 2005 г. более 80% работавших по контракту за границей являлись научными работниками регионов Северо-Восточного научного центра (30,0%), Приднепровского научного центра (20,2%) и г. Киева (30,6%). В течение рассматриваемого периода, количество работников указанной категории уменьшилось в регионах Западного научного центра на 60,7%, Южного научного центра на 44,4%, Крымского научного центра на 11,1%, г. Киева на 45%.

В то же время в регионах Приднепровского научного центра количество работников, которые работали за границей по контракту, увеличилось в 3,1 раза, Донецкого научного центра в 1,7 раза, Северо-Восточного научного центра и центральных областей в 1,3 раза.

Количество проведенных международных конференций за 2000-2005 гг. в целом по Украине увеличилось с 1031 до 1768 (в 1,7 раза). Больше всего проводилось конференций в г. Киеве (391 в 2000 г. и 618 в 2005 г.) и регионах Западного (208 в 2000 г. и 268 в 2005 г.) и Северо-Восточного (129 в 2000 г. и 254 в 2005 г.) научных центров. Наиболее быстрыми темпами росло количество проведенных конференций в регионах Южного научного центра – в 2,6 раза, Донецкого – в 2,2 раза, Северо-Восточного научного центра в 2,0 раза и в центральных областях – в 2,1 раза.

В анализируемом периоде выросло количество грантов, полученных от международных фондов с 1138 до 1464 (в 1,3 раза). Более 74% грантов в 2000 г. было получено учеными г. Киева (45%), регионов Северо-Восточного (14,9%) и Западного научных центров (14,3%). В 2005 г. эти же регионы получили более

68% грантов, при этом доля г. Киева снизилась до 35,9%, а доли Северо-Восточного и Западного центров увеличились до 15% и 17,5% соответственно. Наиболее быстрыми темпами росло количество полученных грантов в регионах Донецкого (в 1,7 раза), Западного (в 1,6 раза), Крымского (в 1,4 раза) научных центров и в центральных областях (в 1,5 раза).

Анализ количества выездов научных работников за пределы Украины показал следующее. В целом по Украине количество выездов научных работников за пределы страны возросло с 2000 г. по 2005 г. с 15085 до 19900 (в 1,3 раза). Наиболее быстрыми темпами росло количество поездок в регионах Приднепровского (в 1,9 раза), Донецкого (в 1,6 раза), Южного (11,5 раза) научных центров. Больше всех выезжали за границу научные работники г. Киева (40% в 2000 г. и 38,3% в 2005 г.), а также регионов Западного (18% в 2000 г. и 15,3% в 2005 г.) и Северо-Восточного (17,4% в 2000 г. и

17,8% в 2005 г.) научных центров. В 2000 г. в целом по Украине количество выездов за рубеж на стажировку, учебу, повышение квалификации составляло 11,8% от общего количества выездов; преподавательскую работу – 2,0%; для проведения научных исследований – 20,2%; участия в международных исследованиях – 41,8%; с другими целями – 24,2%. В 2005 г. вышеназванные пропорции практически не изменились за исключением увеличения до 44,7% доли участия в международных исследованиях и уменьшения до 19,5% доли поездок с другими целями.

Рассмотрим финансирование научных и научно-технических работ и зависимость его от величины валового регионального продукта (ВРП). Доля финансирования научных и научно-технических работ в ВРП в целом по Украине снизилась с 1,33% в 2001 г. до 1,17% в 2005 г., за исключением 2003 г., когда ее величина достигла 1,47%. При этом за все годы рассматриваемого периода указанная доля в г. Киеве была более, чем в 2 раза выше, в регионах Северо-Восточного научного центра более, чем в 1,5 раза выше, чем в среднем по Украине. Чуть выше среднего уровня была доля финансирования научных и научно-технических работ в ВРП в регионах Приднепровского научного центра в 2003 и 2004 гг. В остальных регионах анализируемый показатель был ниже, чем в целом по Украине. При этом следует отметить, что величина финансирования научных и научно-технических работ не связана с величиной ВРП. Например, величина ВРП в г. Киеве и регионах Донецкого научного центра приблизительно равная в рассматриваемый период, а величина финансирования научных и научно-технических работ в г. Киеве в 4, а в конце периода – в 6 раз больше.

Для оценки результативности научных и научно-технических работ выбрано два показателя: 1) удельный вес разработок по созданию новых видов техники и технологий в общем количестве разработок и 2) количество разработок новых видов техники и технологий на 1 млн. грн.

В целом по Украине удельный вес разработок по созданию новых видов техники и технологий в общем количестве разработок вырос с 23,57% в 2000 г. до 29,89% в 2006 г. Следует отметить, что в 2003-2005 гг. наблюдалось снижение рассматриваемого показателя до 19,01-21,22%.

Высоким значением данного показателя отличаются регионы Донецкого научного центра – от 25, 27% до 41, 39%. В 2001-2005 гг. здесь были самые высокие значения рассматриваемого показателя, в 2002 и 2004 гг. – вторые по величине, и в 2000 и 2006 гг. – пятые.

Также высокий удельный вес разработок по созданию новых видов техники и технологий в общем количестве разработок в регионах Северо-Восточного научного центра – от 23,13% до 43,06%. В 2002 г. в этих регионах было самое высокое значение данного показателя, в 2000 и 2003 гг. – второе по величине. При этом в регионах Донецкого и Северо-Восточного научных центров значения анализируемого показателя всегда были выше среднего по Украине.

Самый низкий удельный вес разработок по созданию новых видов техники и технологий в общем количестве разработок в регионах Крымского научного центра – от 1,4% до 20,64%. Немного выше были значения указанного показателя в регионах Западного научного центра – от 7,95% до 23,88%, причем данный показатель на протяжении всего рассматриваемого периода был значительно ниже, чем в целом по Украине. Не намного лучше положение в г. Киеве: удельный вес разработок по созданию новых видов техники и технологий в общем количестве разработок в период 2000-2004 гг. составил от 14,99 до 24,85%, что существенно ниже, чем в целом по Украине, и лишь в 2006 г. почти достиг среднего значения по Украине, а в 2005 г. даже превысил его.

Количество разработок новых видов техники и технологий на 1 млн. грн. в целом по Украине ежегодно снижалось с 4,42 ед. в 2000 г. до 2,63 ед. в 2005 г., затем увеличилось до 3,4 ед. в 2006 г., так и не достигнув уровня 2000 г.

По всем регионам Украины также отмечалось уменьшение в течение 2000-2006 гг. количества разработок новых видов техники и технологий на 1 млн. грн. Наиболее высокие значения данного показателя у регионов Донецкого научного центра от 4,63 до 6,70 ед. В течение всего рассматриваемого периода анализируемый показатель был выше, чем в целом по Украине в регионах Северо-Восточного и Западного научных центров и центральных областей. И, наоборот, в г. Киеве, регионах Крымского научного центра количество разработок новых видов техники и технологий на 1 млн. грн. в период 2000-2006 гг. было ниже, чем в целом по Украине.

Анализ показателей результативности выполненных научных и научно-технических работ подтверждает тот факт, что их финансирование не связано с результативностью. Финансирование в г. Киеве составляет около 40% всего финансирования научных и научно-технических работ в Украине, а показатели результативности здесь самые низкие. В регионах Донецкого научного центра финансирование составляет 9,7-6,5%, а результативность самая высокая.

Развитие инновационной деятельности является основой обеспечения производства качественной высокотехнической продукции, конкурентоспособной как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Анализ доли финансирования инновационной деятельности в валовом региональном продукте показал следующее. В целом по Украине доля финансирования инновационной деятельности в ВРП выросла за 2001-2005 гг. с 1,08 до 1,30%. В регионах Донецкого, Западного, Крымского научных центров и г. Киеве также происходил рост доли финансирования инновационной деятельности в ВРП. В остальных регионах указанный показатель в начале анализируемого периода возростал, а в 2005 г. и в некоторых регионах в 2004 г. снизился ниже уровня 2000 г.

Наиболее высокой доля финансирования инновационной деятельности в ВРП была в регионах Донецкого научного центра (в 2001, 2003, 2005 гг. в 2 раза выше, чем в целом по Украине). Высокие значения рассматриваемого показателя в регионах Северо-Восточного научного центра. Выше средних по Украине были значения данного показателя в регионах Приднепровского научного центра (за исключением 2004 и 2005 гг.) и Южного (за исключением 2005 г.) научных центров.

Низкая доля финансирования инновационной деятельности в ВРП в центральных областях, в регионах Западного и Крымского научных центров, а также в г. Киеве, где лишь в 2004 и 2005 гг. названные показатели сравнялись с показателями в целом по Украине.

Для оценки результативности инновационной деятельности проанализированы следующие показатели:

- 1) доля реализованной инновационной продукции в регионах научного центра в общем объеме реализованной инновационной продукции в промышленности;
- 2) доля реализованной за пределы Украины инновационной продукции в регионах научного центра в общем объеме реализованной за пределы Украины инновационной промышленной продукции;
- 3) доля реализованной инновационной продукции, претерпевшей существенные изменения, в регионах научных центров в общем объеме реализованной инновационной продукции, претерпевшей существенные изменения, в промышленности.

По этим показателям за 2000-2006 гг. были определены рейтинги региональных научных центров. Для этого сравнивались вышеуказанные показатели по годам и

показатели в среднем за семь лет. В результате все региональные научные центры были сгруппированы по рангам: высокий, выше среднего, средний, ниже среднего, низкий. По первому показателю высокий ранг получили регионы Донецкого научного центра. Ранг выше среднего – регионы Приднепровского научного центра; средний – регионы Северо-Восточного научного центра; ниже среднего – г. Киев, центральные области и регионы Западного и Южного научных центров; низкий ранг – регионы Крымского научного центра.

Высокий ранг с большим отрывом от остальных, как и по первому показателю, получили регионы Донецкого научного центра. Ранг выше среднего – регионы Приднепровского научного центра; средний ранг – регионы Северо-Восточного научного центра; ниже среднего – регионы Южного научного центра и центральные области; низкий – регионы Западного и Крымского научных центров и г. Киев. По третьему показателю высокий ранг у неизменного лидера – регионов Донецкого научного центра; выше среднего – у регионов Северо-Восточного научного центра; средний – у регионов Приднепровского научного центра; ниже среднего – у г. Киева, центральных областей и регионов Западного научного центра; низкий – у регионов Южного и Крымского научных центров.

Анализ показал, что в тех регионах научных центров, где доля финансирования инновационной деятельности в ВРП была выше (Донецкий, Северо-Восточный и Приднепровский научные центры), там и результативность инновационной деятельности выше. И, наоборот, в регионах Западного и Крымского научных центров и г. Киеве доля финансирования инновационной деятельности в ВРП низкая и низкая результативность инновационной деятельности.

Выводы

1. Региональные инновационные системы формируются под эгидой региональных научных центров Национальной академии наук Украины. Они имеют достаточный опыт координации научных исследований в регионах, связи науки с производством.

2. Лидирующее положение по величине показателей, характеризующих научно-технический потенциал, занимает г. Киев.

3. В сфере международного сотрудничества наиболее активно работают научные организации г. Киева, регионов Северо-Восточного и Западного научных центров. Что касается регионов Донецкого, Приднепровского и Южного научных центров, то они характеризуются быстрыми темпами роста проанализированных показателей международного сотрудничества.

4. Величина финансирования научных и научно-технических работ не связана с величиной валового регионального продукта. Например, величина ВРП в г. Киеве и регионах Донецкого научного центра приблизительно равная в рассматриваемый период, а величина финансирования научных и научно-технических работ в г. Киеве в 4, а в конце периода – в 6 раз больше.

5. Анализ показателей результативности выполненных научных и научно-технических работ подтверждает факт отсутствия связи и между величиной их финансирования и результативностью. Финансирование в г. Киеве составляет около 40% всего финансирования научных и научно-технических работ в Украине, а показатели результативности здесь самые низкие. В регионах Донецкого научного центра финансирование составляет 9,7-6,5%, а результативность самая высокая.

6. Анализ инновационной деятельности показал, что в тех регионах научных центров, где доля финансирования инновационной деятельности в ВРП была выше (Донецкий, Северо-Восточный и Приднепровский научные центры), там и результативность инновационной деятельности выше. И, наоборот, в регионах Западного и Крымского научных центров и г. Киеве низкая доля финансирования

інноваційної діяльності в ВРП і її результативність також значительно нижче середньої по Україні.

7. Координацію науково-технічної і інноваційної діяльності в центральних областях поручити Інноваційному центру Національної академії наук України.

8. Основна проблема в розвитку РИС состоит в ліквідації формалізму в координації наукових досліджень і посиленні економічних рычагів по всій ланцюжці «освіта-наука-виробництво-ринок».

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено аналізу науково-технічного потенціалу та результативності науково-технічної та інноваційної діяльності в регіонах, що належать до сфери впливу наукових центрів НАН України.

SUMMARY

The article is devoted the analysis of scientific and technical potential and effectiveness of scientific and technical and innovative activity in regions, included in the sphere of influence of scientific centers НАН Ukraine.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової. – К.: «Основа», 2005. – С. 45.
2. Патон Б.Є. Науково-технологічний та інноваційний потенціал економічного розвитку України: Матеріали наук.-практ. конф. "Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України". – Київ: НТУУ „КПІ”, 2003. – С. 37.
3. Статистичний щорічник України за 2006 р. / Державний комітет статистики України. – К.: «Консультант». – 2007. – 547 с.
4. Зовнішня торгівля України товарами та послугами. Стат. зб. / Держкомстат. – К. – Т. 1. – 2006. – 156 с.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Стат. зб. / Держкомстат. – К. – 2007. – 350 с.

Надійшло до редакції 11.07. 2008 року

УДК 334.726

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЙ ВНУТРІШНЬОФІРМОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТНК В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Чорноусова М.О., асистент кафедри «Міжнародна економіка», ДонНУ

Актуальність. Внутрішньофірмове керівництво є важливою і невідмінною компонентою управління економікою фірми. Система управління підприємством у ринкових умовах розглядається як своєрідний механізм прийняття та реалізації управлінських відносин, що включає в себе: закони управління, взаємозв'язки між елементами системи управління, які забезпечують її цілісність і дієвість; функції та методи управління, тобто конкретні форми і прийоми цілеспрямованого впливу органів

управління на інтереси й умови життєдіяльності учасників колективної праці; інформацію, тобто сукупність даних про соціальні й виробничі процеси; інструментарій і важелі такого впливу, як плани, рішення, державні замовлення, норми і нормативи, форми матеріального і морального стимулювання; організаційну структуру, тобто внутрішню будову систему управління, що відображає особливості суспільного поділу праці та її кооперації, специфіку виконання конкретних функцій і методів управлінської діяльності; технічні засоби збору, опрацювання і збереження інформації, що підвищують продуктивність управлінської праці; кадри управління, тобто керівників, фахівців, допоміжний персонал.

Ступінь дослідження. Методологічні засади дослідження формування внутрішньофірмового менеджменту ТНК закладено в роботах З. Аміна, П. Баклі, Дж. Даннінга, Дж. Стиглиця, Р. Кейвза, Ю. Козака, Р. Коуза, Ю. Макогона, В. Новицького, Т. Орехової, М. Портера, С. Савельєва, Б. Смітєнко, А. Філіпенко та ін.

Метою дослідження є аналіз еволюцію теорій внутрішньофірмового менеджменту ТНК в умовах транснаціоналізації

До області внутрішньофірмового управління слід відносити в першу чергу наступні наочні напрями:

- формування виробничо-сбутової програми ТНК, яка представлена в розрізах асортименту або типу вироблюваної продукції, термінів завершення етапів виробництва продукції, об'ємних показників і інколи - замовників і показників якості. Виробничо-сбутова програма ТНК відштовхується від маркетингового прогнозу і кореспондується з ф'ючерсними контрактами і портфелем твердих замовлень;

- оперативно-календарне (операційно-календарне) планування і технологічна маршрутизація, які визначають часовий графік завантаження конкретних виробничих потужностей ТНК, виконання конкретних технологічних операцій відносно конкретної продукції, що забезпечує виконання виробничо-сбутової програми фірми;

- ресурсне управління, яке керує питання диспетчеризації витрачання матеріальних ресурсів (енергоносіїв, енергетичних ресурсів, сировини, матеріалів, комплектуючих і так далі) в процесі здійснення конкретної виробничо-господарської діяльності, тобто їх споживання в процесі здійснення виробничо-господарської діяльності;

- управління витратами виробництва та собівартістю товарної продукції, в основному замкнуте на планову калькуляцію, відстежування і віднесення (проводку) фактичних витрат - у розрізах норм і нормативів, а також абсолютних витрат, виходячи з питомих витрат і об'ємних показників потенціалу або об'ємів виробленої продукції;

- управління технічним обслуговуванням і ремонтом технологічного устаткування, будівель і споруд;

- управління персоналом, що полягає у встановленні системи оплати праці і персональному призначенні працівників;

- управління організаційно-штатною структурою фірми, що визначає розмежування управління кадровою складовою потенціалу фірми;

- управління реалізацією інвестицій і інновацій на самій фірмі з точки зору конкретних фізичних операцій (зміна комунікацій, приймання і випробування технологічного устаткування і тому подібне);

- спеціальне внутріоб'єктове управління (сюди входить контроль якості продукції між підрозділами, забезпечення внутріоб'єктової безпеки і тому подібне) (рис. 1.).

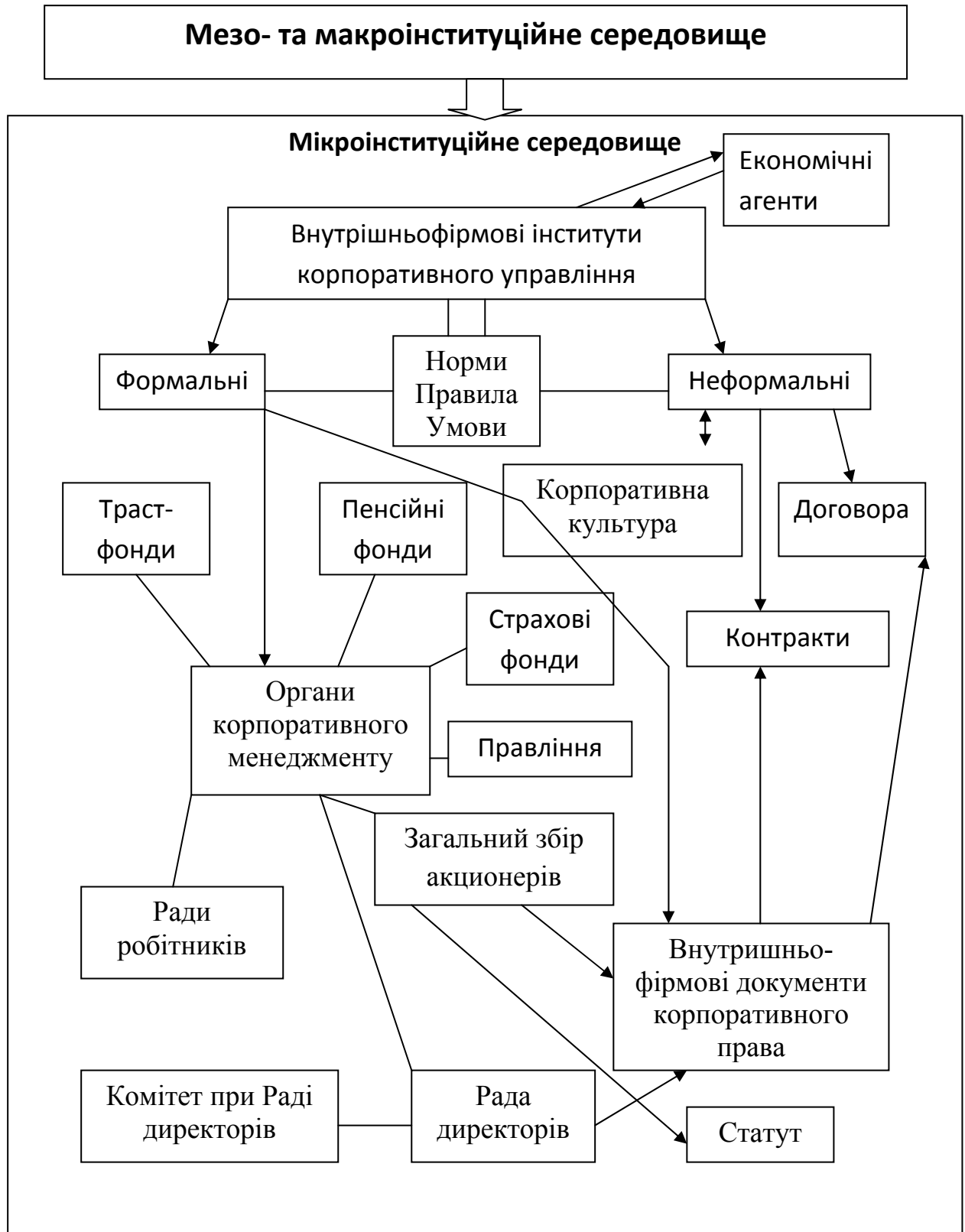


Рис. 1. Внутрішньофірмові інститути корпоративного управління: механізми взаємодії

Н. Вінер зазначав, що економіка є частиною науки управління. Керівники (менеджери), спираючись на пізнані економічні закони, використовують як елементи економічного механізму управління, так і конкретні форми виробничих відносин, виражені в таких категоріях, як заробітна плата, ціна, премії, кредит та ін. Ці категорії, відображаючи істотні об'єктивні зв'язки, як правило в економічній науці, розглядаються як незалежні від управління, але на практиці керівному персоналу підприємства доводиться їх враховувати. Такі зв'язки мають свої рухливі й відносно самостійні форми, і саме ці їхні властивості використовуються органами управління для впливу на інтереси суб'єктів управлінських відносин — учасників виробництва. Наприклад, ціна як ключова категорія ринкових відносин має свою об'єктивну основу — вартість, величина якої визначається витратами праці. Однак ціна як конкретна форма економічних відносин може відхилятися (і відхиляється) від свого змісту — вартості, що використовується органами управління для посилення впливу цін на виробників і споживачів. Це допомагає стимулювати зростання продуктивності праці, економію ресурсів, вирішення ряду соціальних питань. У такій ролі ціна, як і інші форми виробничих відносин, використовується в системі управління як економічний стимул.

Найважливішими елементами організаційного механізму системи менеджменту на підприємстві – це мета, принципи, функції, методи, кадри, техніка і технологія, інформація, організаційна структура управління та ін. Якщо в цій системі якийсь елемент виявиться малоефективним, то вплив недосконалості цього елемента буде відчувати вся система управління і, відповідно, вона буде менш результативною. Тому дуже важливо періодично звіряти міру відповідності один одному елементів системи менеджменту і в разі потреби вносити корективи.

Економічний механізм управління ґрунтується на системі економічних законів, принципів, методів управління і таких важелів виробництва, як ціна, прибуток, фонди стимулювання, розвиток відносин власності та ін.

Можна виділити наступні механізми внутрішньофірмового менеджменту:

- організаційний механізм керівництва, до якого можна віднести: функції управління; організаційні структури управління; кадри управління; управлінські рішення; техніка і технологія управління; наукова організація управлінської праці; правові основи управління; ірраціональні фактори управління та ін.

- економічний механізм, який значно впливає на формування і функціонування складових організаційного механізму. У практичній діяльності вони невіддільні один від одного і реалізуються у формі загального управління підприємством, управління виробництвом, управління персоналом.

У період докорінної зміни економічного базису постсоціалістичних країн, розширення масштабів і частоти технологічних, організаційних та інших нововведень переваги мають ті підприємства, керівництво яких здатне швидше критично оцінити стан справ і прорахунки, відійти від багатьох стереотипів ефективного управління в минулому і сформулювати нове бачення майбутнього своїх організацій і їхнього персоналу. Для розуміння і вірного вибору шляхів подальшого розвитку економіки важливе значення має вивчення світової економічної спадщини в управлінні комерційними підприємствами.

Ефективність функціонування системи управління ТНК забезпечується внутрішньофірмовим менеджментом ТНК, під яким пропонується розуміти концепції управління складовими внутрішнього середовища ТНК, основним змістом яких є комплекс наукових принципів і методів координації, розподілу та використання ресурсів ТНК з метою досягнення тактичних та стратегічних цілей компанії. Також необхідно зазначити, що в сучасних умовах розвитку глобальних економічних структур формується нова стадія внутрішньофірмового менеджменту - глобальний

внутрішньофірмовий менеджмент, як система наукових принципів і методів внутрішньофірмового менеджменту, яка передбачає глобальний підхід до формування філософії, бачення, місії, стратегії компанії, політики інтеграції та координації її ресурсів і можливостей з метою охоплення глобальних ринків та отримання ефектів глобального синергізму.

Розрізняють три види внутрішньофірмового менеджменту: генеральний; менеджмент виробничо-господарської діяльності (лінійний); менеджмент персоналу.

До складу генерального менеджменту належить управлінський персонал, відповідальний за формування стратегії, розробку політики, планування, організацію, контроль і управління підприємством.

Якщо говорити, про менеджмент виробничо-господарської діяльності, то необхідно підкреслити, що його здійснюють управлінці, які забезпечують постановку мети і завдань щодо реалізації загальної стратегії фірми, формування структури, розподіл обов'язків, урегулювання трудових конфліктів, виконання плану, стимулювання якісної роботи, координацію виробничого процесу в рамках підрозділів, роботу необхідних комунікацій і зв'язку.

Основною метою менеджменту персоналу виступає прагнення зосередити зусилля працівників на розробці завдань, що впливають із стратегії підприємства; забезпечити ефективне використання інтелектуальних і фізичних можливостей зайнятих, реалізацію їхнього потенціалу, підвищення якості життя, виходячи з вимог корпоративної культури; сприяти зміцненню трудових відносин у дусі співробітництва і поліпшення морального клімату в професійних та соціальних групах персоналу підприємства.

Усі три види внутрішньофірмового менеджменту мають один спільний об'єкт — людину, від ступеня використання потенціалу якої в діяльності підприємства залежить кінцевий результат.

Управління персоналом — це безперервний процес, спрямований на цільову зміну мотивації праці працівників, щоб добитися від них максимальної віддачі, а отже, досягнення високих кінцевих результатів.

Пріоритетність менеджменту персоналу порівняно з менеджментом виробничо-господарської діяльності виявляється в плані стратегічної мотивації працівників, спрямованої на формування та досягнення генеральної мети підприємства. Головним завданням роботи з персоналом є забезпечення максимального зближення очікувань суспільства, підприємства та його працівників.

Механізм внутрішньофірмового управління в цілому базується на трьох головних елементах: розробці стратегії підприємства щодо досягнення мети його діяльності; системі внутрішньофірмових планів і контролі за їхнім виконанням; внутрішньофірмовому комерційному розрахунку.

В таблиці наведена економічна структура внутрішньофірмового управління (табл. 1.).

Стратегія фірми як елемент механізму внутрішньофірмового управління — це своєрідна програма обґрунтованих дій, що визначає їхню послідовність для досягнення головної мети. Вибір стратегії визначається шляхом зіставлення можливостей і ресурсів корпорації з очікуваним (прогнозованим) ступенем ризику.

Мета компанії і вибір основних напрямів її господарського розвитку вирішальною мірою залежать від соціально-економічного середовища, в якому функціонує компанія. Вочевидь, що діяльності основних сфер компанії переплетені і залежать один від одного і від зовнішнього середовища. Таким чином, можна казати, що концепції внутрішньофірмового менеджменту визначається такимси факторами, як: особливість виробничого процесу та характер зовнішнього середовища фірми.

Причому, в сучасних умовах діяльності компаній значення другого фактора постійно зростає (рис. 2.)

Таблиця 1.

**Систематизація економічних основ та планових показників
внутрішньофірмового менеджменту в залежності від рівнів організації**

Рівень організації	Економічна основа діяльності	Головні планові показники
Корпорація	Незалежна підприємницька	Дивіденд на акцію
Стратегічний господарський центр	Бюджет	Обсяг продажів
Виробничий підрозділ	Центр прибутку	Прибуток
Підприємництво	Центр витрат	Собівартість
Робоча група	Центр якості	Якість

Практика свідчить, що прибуток і зростання, як і раніш, є головними завданнями та мотивами діяльності підприємства в ринкових умовах. Поряд із ними до найважливіших завдань фірми можуть належати: зростання обсягу продажу, прискорення реалізації товарів, проникнення на інші ринки виробництва і збуту, підвищення якості виробництва і товару, більш повне використання виробничих потужностей, досягнення ритмічності виробництва, забезпечення окупності капітальних вкладень тощо.

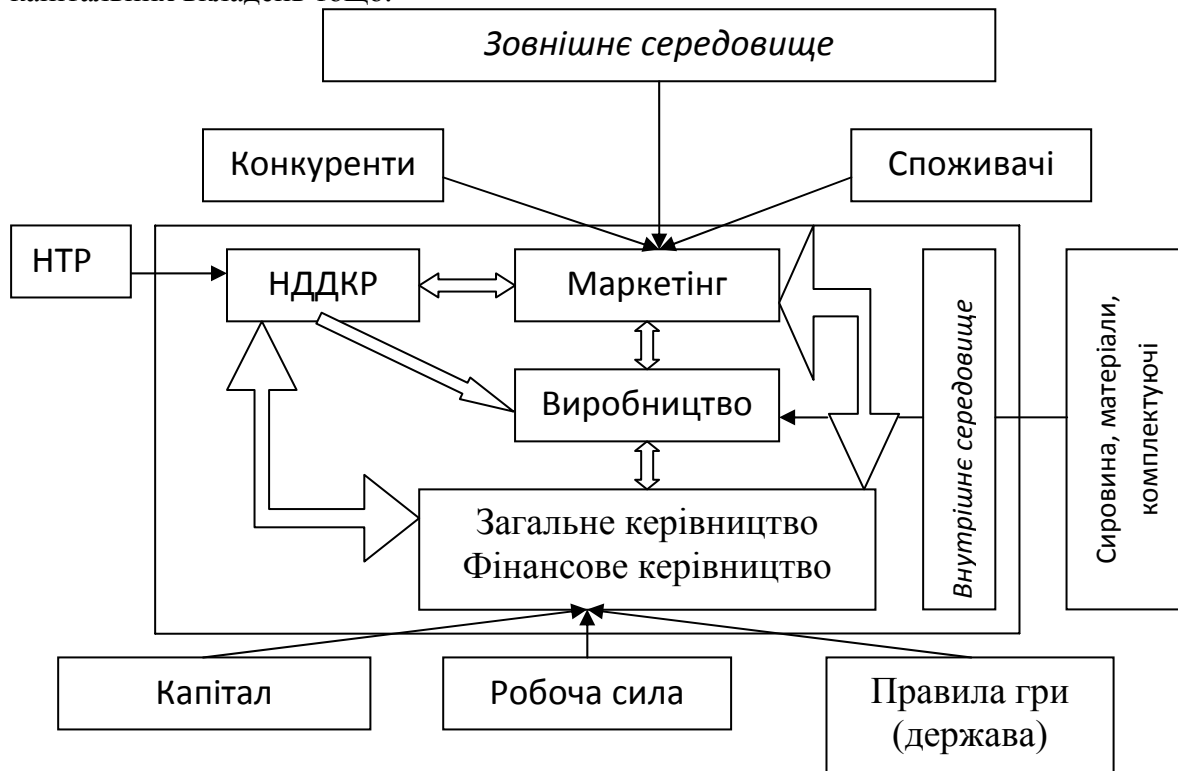


Рис 2. Основні інформаційні та матеріальні потоки у внутрішній і зовнішній сферах компанії

У процесі розробки стратегії мета детально описується і формулюється в межах

усіх важливих сфер діяльності фірми. За сформульованою і прийнятою до виконання метою визначаються кількісні характеристики або показники, що дають змогу визначити ступінь досягнення поставленої мети. Проте розробка загальної стратегії фірми не вирішує проблеми конкретної реалізації встановленої мети. Ця проблема вирішується у межах внутрішньофірмового планування: хто робить, що і коли, які ресурси будуть потрібні.

Система внутрішньофірмових планів як механізм управління включає: комплекс планів (виробничі, фінансові, капітальних вкладень, збутових, НДДКР, організаційного розвитку та ін.), складених з урахуванням стратегії і мети фірми, її виробничого профілю і специфіки діяльності на ринку, взаємозв'язок між ними; шляхи розв'язання завдань, що випливають із цих планів і необхідних для цього засобів.

В основу внутрішньофірмового планування покладено такі підходи: всебічне відображення у планах усіх взаємозв'язків між виробничою, збутовою й обслуговуючою діяльністю фірми; ієрархія планів — від стратегічного до індивідуального; послідовне проходження планової документації від керівництва фірми до робочого місця і навпаки.

До контрольних показників виробничих планів підприємства, як правило, входять: співвідношення фактичного і планового випуску готової продукції в натуральному та вартісному вираженні; відхилення прямих фактичних витрат від нормативних; рівень накладних витрат; рівень використання капітальних вкладень; обсяг матеріальних ресурсів; обсяг потужностей; рівень браку; рівень економії матеріальних ресурсів тощо.

Збутові плани контролюються за допомогою таких показників: обсягу продажів; прибутків від продажів; динаміки обсягів замовлень; динаміки виконання замовлень тощо. Фінансові плани (бюджет), як правило, передбачають той або інший рівень витрат, капітальних вкладень, порівняння фактичних результатів із плановими.

Головним об'єктом економічного аналізу в системі внутрішньофірмового управлінського контролю є аналіз прибутку, витрат, використання основного й оборотного капіталу, грошових потоків. Так, прибуток аналізується за різними напрямками: виробничими підрозділами; видами продукції; регіонами. Головним показником тут є норма прибутку на вкладений капітал та обсяг прибутку відносно обсягу продажу.

Слід мати на увазі, що універсального, придатного для всіх підприємств механізму внутрішньофірмового планування не може існувати через відмінності в розмірах, галузеву специфіку, організацію системи управління, вплив зовнішнього середовища. Ефективність планування в цілому залежить від таких факторів: вчасного одержання й урахування даних про основні загальноекономічні й ринкові умови; впливу на ринок самої фірми та її конкурентів; минулого продажу і прибутків; визначення оптимальної товарної структури виробництва в кожний даний момент часу з урахуванням останніх досягнень НТП; оперативного обліку наявних ресурсів і можливостей, гнучкого маневрування ними; встановлення контролю за виконанням планів і коригуванням їх в разі потреби.

Важливою складовою механізму функціонування підприємства є внутрішньофірмовий комерційний розрахунок, використання якого залежить від обсягів і структури виробництва; організації управління фірмою, ступеня оперативно-господарської самостійності; компетенції і відповідальності керівників. Основою внутрішньофірмового розрахунку між підрозділами при взаємному постачанні продукції і послуг є трансфертні ціни.

Проведені автором дослідження свідчать, що в матеріалах наукових публікацій, в підручниках і в засобах масової інформації немає фундаментальних підходів до

організації внутріфінансового управління на принципах системного аналізу.

Більш того, дієвих систем внутрішньфінансового управлінського обліку практично немає. В Україні практично відсутні теоретичні основи і практичний осмислений досвід щодо управління внутрішньфінансовою конкуренцією підрозділів. За кордоном сфера внутрішньфінансового управління знаходиться на якісно вищому рівні розвитку.

Концептуальні переконання, умови здійснення і очікувані результати внутрішньфінансового управління підрозділами за кордоном істотно відрізняються від вітчизняних.

Проблема управління внутрішньфінансовими підрозділами не вирішена в українських компаніях всіх організаційно-правових форм і спеціалізацій, а в перспективі може стати крзообразуючим чинником на рівні фірм, корпорацій, галузей, регіонів і української економіки в цілому. Ця проблема не вирішена в українському підприємницькому менеджменті ані практично, ані теоретично.

Проведені дослідження зарубіжного досвіду свідчать про те, що він специфічний і тому володіє недостатньою можливістю «копіювання» на українські корпоративні структури. Відповідно має місце об'єктивна потреба у формуванні концепції, базового економічного і інформаційного інструментарію обґрунтування рішень по ефективному управлінню внутріфінансовими підрозділами.

РЕЗЮМЕ

В работе рассмотрены основные этапы эволюции внутрифирменного менеджмента ТНК.

SUMMARY

The basic stages of evolution of intrafirm management of TNC are in-process considered.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Владимирова И.Г. Роль и место транснациональных корпораций в современной экономике / И.Г.Виноградова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – №2. – С. 70-84.
2. Зименков Р. Зарубежная деятельность американских ТНК: стратегия, направления, формы / Р. Зименков // Российский экономический журнал. – 2001. – №11-12. – С. 36-48.
3. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С.О. Календжян. – М.: Дело, 2003. – 272 с.
4. Международный менеджмент: учеб. пособие / Ю.В. Макогон, Т.В.Орехова, И.В.Хаджинов. – Донецк: ДонНУ, 2005. – 248 с.
5. Dunning J.H. Multinational Enterprises and the Global Economy / J.H. Dunning. – London, 1999.

Надійшло до редакції 11.07. 2008 року

Ф І Н А Н С И

УДК 339.9

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК И МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ В ЦЕЛОМ

Бударина Н.А., к.э.н., доцент кафедры «Международная экономика» Донецкий национальный университет

Актуальность и постановка проблемы. Глобализационный процесс направлен на формирование единого мирового экономического пространства. Его развитие ведет к созданию интегрированного мирового хозяйства на основе открытых национальных экономик, свободных глобальных рынков товаров, услуг, факторов производства и финансов. Главными субъектами процесса глобализации, образующими его институциональную систему, выступают национальные государства, международные и региональные организации, транснациональные банки и корпорации, международные финансовые рынки. Государство как система экономического управления и регулирования, наделенная законодательной и исполнительной властью и полномочиями, располагающая денежными ресурсами, сыграло и продолжает играть важную роль в развитии и укреплении национальных хозяйств на их пути к растущей открытости и взаимозависимости.

Анализ последних исследований и публикаций. В украинской экономической литературе этим проблемам посвящены работы В.Г.Андрейчука, О.Г.Белоруса, В.С.Будкина, И.В.Бураковского, А.С.Гальчинского, М.А.Дудченко, В.Е.Новицкого, Ю.М.Пахомова, А.В.Плотникова, А.М.Поручника, А.И.Рогача, С.В.Сиденко, В.О.Степаненко и других.

Среди российских авторов следует отметить А.В.Аникина, О.Т.Богомолова, Ю.Ф.Борко, О.В.Буторина, Л.У.Глухарева, В.Кузнецова, Л.Ф.Лебедеву, Б.Пичугина, П.И.Хвойника, Ю.С.Ширяева, Ю.В.Шишкова и других.

Выделения нерешенной проблемы. Тем не менее, несмотря на большое количество научных работ по проблемам современной глобализации, недостаточно изученным остается вопрос вхождения национальной экономики в мировое пространство, возможность использования методов государственной политики, инновационных инструментов в условиях рыночной трансформации экономики.

Цель научной статьи. Исследовать влияние глобализационных процессов на развитие мировых финансовых рынков и мировую экономику в целом.

Результаты исследования. Зарождение процесса формирования глобализирующейся экономики непосредственно связано с восстановлением и расширением международных денежных и финансовых рынков (с 1950-х гг.); с ростом числа транснациональных банков и корпораций, интенсификацией, диверсификацией и глобализацией их зарубежной деятельности с 1960-Х гг. Свою весомую лепту в становление процесса глобализации внесли 1970-е годы.

В 1970-е годы были отменены обмен доллара на золото и фиксированные валютные курсы, началась либерализация международного движения капиталов;

образовались избыточные ликвидные ресурсы в виде нефтедолларов, наполнившие международные финансовые рынки. Сначала США, а затем и другие развитые страны встали на путь либерализации не только товарных, но и финансовых потоков. С 1979 г. Великобритания и США, а затем и другие развитые страны приступили к расширению рыночного пространства, формированию более открытых экономик на основе глубоких структурных сдвигов, приватизации, модернизации традиционных отраслей и создания новых производств, массового обновления основного капитала с активным привлечением иностранных ресурсов.

Согласно теории длинных волн (или долговременных циклов хозяйственной конъюнктуры), впервые выдвинутой Н.Кондратьевым и в дальнейшем развитой Й.Шумпетером, К.Фрименом и др., в 1990 г. мировая экономика вступила в пятую волну/цикл инновационного развития. В отличие от предыдущего периода, который был циклом автомобилей и синтетических материалов, характеристику начавшегося цикла определяют компьютерная революция, формирование научно-исследовательских сетей, распространение интернет-технологий. Инфраструктуру нового длинного цикла образуют информационные сети, его дешевым универсальным ресурсом является микроэлектроника.

Наступление нового длинного цикла совпадает со вступлением мировой экономики в этап глобализации. Именно в 90-е годы прошлого века процесс глобализации достиг определенной зрелости, мировая экономика приобрела новые черты, освоила новые механизмы и вступила в качественно новый этап своего развития, отличный от предшествующего периода. Современный этап развития глобализирующейся мировой экономики характеризуется открытостью национальных рынков товаров, услуг и факторов производства, высоким уровнем взаимозависимости национальных экономик, их растущей открытостью и уязвимостью, особенно в валютно-финансовой сфере.

Последнее десятилетие прошлого века отличалось ускоренной либерализацией мирохозяйственных связей, многократным расширением, диверсификацией, интеграцией и глобализацией международных финансовых рынков. Либерализация валютно-финансовой сферы и масштабный приток частного капитала в периферийные страны стимулировали становление формирующихся финансовых рынков в развивающихся и переходных странах.

Глобализации присущи ускоренный и масштабный рост мирохозяйственных связей и сотрудничества, расширение и диверсификация международной торговли товарами и услугами, международной миграции капиталов, международного производственного кооперирования, международного научно-технического сотрудничества и обмена, миграции рабочей силы и высококвалифицированных специалистов. Ее отличают тесная функциональная взаимосвязь международных экономических связей, их растущее воздействие на национальные экономики, ограничение экономической самостоятельности государства при усилении международного институционального и рыночного регулирования.

Главной движущей силой глобализации мировой экономики являются международные финансы и информационная революция, которая характеризуется распространением и совершенствованием компьютеров, быстрым внедрением интернет-технологий, формированием глобальных научно-исследовательских сетей. В современной экономике развитие внешнеэкономической сферы, особенно ее валютно-финансового сегмента, обгоняет рост внутреннего производства и ВВП. За 1982-2000 гг. мировой ВВП увеличился в 3,0 раза, мировой экспорт товаров и услуг - в 3,3 раза, экспорт зарубежных филиалов ТНК - в 5,6 раз; вывоз прямых иностранных инвестиций - в 31 раз, ввоз - в 2,2 раза, объем накопленных прямых иностранных инвестиций - в 8,8 раз (табл.1).

Таблица 1.

Показатели глобализации мировой экономики.¹

ПОКАЗАТЕЛЬ	Годовые темпы прироста, в %					
	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2003	2005	2007
Приток ПИИ	217	220	400	-93	274	29.9
Отток ПИИ	246	173	364	36	-46	50.9
Суммарный объем ввезенных ПИИ	169	94	174	206	50	22.0
Суммарный объем вывезенных ПИИ	177	106	173	181	42	22.3
Доход от ввезенных ПИИ	104	292	163	375	289	18.7
Доход от вывезенных ПИИ	187	174	118	380	247	17.5
Трансграничные СиП	259	240	515	-197	882	46.4
Объем продаж иностранных филиалов	193	88	84	266	30	20.7
Валовая продукция иностранных филиалов	170	67	73	211	63	19.4
Совокупные активы иностранных филиалов	177	137	193	260	93	23.1
Экспорт иностранных филиалов	217	85	33	161	107	15.4
Численность работников иностранных филиалов, тыс. чел.	53	55	115	57	1638	16.6
для справки						
ВВП(в текущих ценах)	94	59	13	123	77	11.1
Валовые вложения в основной капитал	115	55	10	126	48	13.1
Поступления в виде роялти и лицензионных платежей	211	146	81	124	96	15.4
Экспорт товаров и нефакторных услуг	139	84	37	161	107	15.4

Глобализация - это качественно новый этап открытости и взаимозависимости национальных развитых экономик, усиления интернационализации хозяйственной жизни на основе либерализации международного обмена. Она отличается от предшествующего периода чрезвычайной интенсификацией и масштабностью зарубежной деятельности ТНК, ТНБ и других хозяйствующих субъектов, а также институциональных инвесторов, располагающих огромными ресурсами, что стало возможным в условиях открытой экономики, совершенствования механизмов функционирования международных финансовых рынков.

Стратегия открытой экономики стала определяющей не только для развитых, но и для развивающихся и переходных стран. Открытая экономика означает ослабление государственных мер протекционизма, обострение конкуренции на внутренних рынках, растущую зависимость и уязвимость национальных экономик от внешнего воздействия. Тенденция к открытости усиливается развитием экономической интеграции. В рамках региональных интеграционных объединений процессы сближения, взаимозависимости на основе отмены барьеров на пути перемещения товаров, услуг и факторов производства,

¹ Источник: UNCTAD, World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive industries and development

расширения научно-технического и производственного сотрудничества происходят ускоренными темпами и увлекают за собой другие страны и регионы.

Специфическая черта современной экономики - растущее взаимопроникновение национальных экономических структур - подтверждается увеличением внешнеторговых квот, ростом доли импорта в потреблении, увеличением доли иностранного капитала во внутренних инвестициях; возрастанием роли зарубежных технологий в научно-техническом прогрессе. В 2005 г. мировая экспортная квота составила 22% (в 1982 г. - 19%); накопленные прямые иностранные инвестиции равнялись 19,8% мирового ВВП (в 1982 г. - 6,8%). Отличительные особенности этапа глобализации проявляются и в ускоренной модернизации производства, совершенствовании менеджмента и маркетинга.

Глобализации свойственны унификация национального законодательства, гармонизация национальных политик регулирования, усиление рыночных механизмов и возрастание роли международных организаций. Вместе с тем роль национального государства, ослабевая в одних областях, усиливается в других направлениях. С развитием глобализации функции государства приобретают другие формы и масштабы. Центр тяжести государственной деятельности в определенной степени перемещается с вопросов внутреннего социально-экономического развития на повышение международной конкурентоспособности национального хозяйства.

Задачей государства является координация экономической политики, включая разработку мер регулирования транснационального бизнеса в международных масштабах. Возрастает роль государства в сферах, повышающих уровень национальной конкурентоспособности, а именно - в образовании, здравоохранении, в охране окружающей среды, в финансировании инфраструктуры, в социальных реформах, в инвестиционной политике. Важной функцией государства в развитых странах стало определение приоритетов научно-технического развития, финансирование крупных государственных программ, создание благоприятных условий для инновационной деятельности частного сектора.

Для стимулирования научно-исследовательской деятельности частного сектора в развитых странах используются меры экономической и бюджетной политики:

включение затрат частного сектора на научные исследования и разработки в себестоимость продукции;

списание значительной части научного оборудования по ускоренным нормам амортизации;

предоставление налоговых льгот, нацеленных на постоянное наращивание объема научных расходов в крупных корпорациях и на привлечение мелкого и среднего бизнеса в инновационную деятельность в сфере новых технологий;

льготное кредитование научно-технических разработок и доленое финансирование крупных проектов, создание институциональных условий для развития венчурного финансирования;

безвозмездная передача или предоставление на льготных условиях государственного имущества или земли для организации инновационных предприятий преимущественно в сфере образования или мелкого и среднего бизнеса, а также для создания научной инфраструктуры в регионах.

Преимуществами глобализации воспользовались, прежде всего, страны-лидеры мировой экономики. 1990-е гг. были отмечены успешным развитием американской экономики, притянувшей значительные материальные и финансовые ресурсы мира. В США формируется «новая экономика», движущей силой которой являются инновации, информатика, человеческий капитал. Однако с весны 2001 г. развитие американской экономики замедлилось, курс доллара по отношению к евро начал снижаться. Результаты развития американской экономики за 2003 г. оказались обнадеживающими: темп роста

ВВП составил 3,1%, в январе 2004 г. приток иностранного капитала достиг исторического максимума (92 млрд. долл.), весной 2004 г. курс доллара к евро поднялся и почти достиг уровня 1999 г.

Интеграционный процесс в Европе завершился формированием экономического и валютного союза ЕС, введением единой валюты евро в 12 странах, присоединением новых 12 стран-членов. Однако в начале нового столетия темпы роста еврозоны замедлились (0,5% ВВП в 2003 г.), бюджетные дефициты возросли и в ряде стран приблизились к критическим значениям. В начале 1990-х годов японская модель экономического развития дала сбой. Страна переживает серьезные экономические трудности и более десяти лет находится в состоянии экономических преобразований и реформ.

Открытость рынков и национальных экономик усиливает конкуренцию, неравенство стран в получении выгод. Глобализация сопровождается развитием негативных последствий в отстающих странах с догоняющим темпом развития, мало приспособленных к мирохозяйственным условиям. В 1990-е годы отдельные страны Латинской Америки, СНГ, группа азиатских стран пережила валютно-финансовые кризисы.

В последние десятилетия главной движущей силой интернационализации и глобализации мировой экономики стали международные финансы. В условиях глобализации международная торговля не утратила роли фактора, способствующего интернационализации хозяйственной жизни, углублению международного разделения труда и усилению взаимозависимости национальных экономик. В 1982—1991 гг. среднегодовые темпы роста мирового товарооборота опережали рост мирового ВВП в 1,5 раза, в 1992-2001 гг. — в 2 раза. Тем не менее международная торговля все более уступает лидерство международным валютно-кредитным и финансовым потокам в интенсификации процесса глобализации.

Высокий уровень развития и роль финансов в глобализации мировой экономики подтверждаются опережающим ростом потоков прямых иностранных инвестиций по сравнению с мировым товарным экспортом. С 1982 по 2000 г. мировой экспорт товаров и нефакторных услуг увеличился в 3,3 раза, годовой вывоз прямых иностранных инвестиций - в 31 раз. Генезис процесса финансовой глобализации ведет свое начало от развития финансовой взаимозависимости национальных экономик первых послевоенных десятилетий на основе компенсационного финансирования дефицитов текущих платежных балансов.

Финансовая глобализация определилась в 1970-е гг., когда объем международной ликвидности и несбалансированность текущих платежей резко возросли. Это произошло в результате отмены золотодевизного стандарта и фиксированных валютных курсов, роста международной ликвидности, в том числе и за счет пополнения евровалютных рынков «нефтедолларами»; расширения международного банковского кредитования.

Финансовая глобализация, как качественно новый этап мирового развития, отличается от предшествующего периода следующими характеристиками:

- расширением прямого зарубежного инвестирования ТНК;
- масштабностью и диверсификацией деятельности ТНБ и других кредитных организаций;
- многократным увеличением объема международных ликвидных ресурсов и числа институциональных инвесторов;
- ростом финансовых дефицитов и расширением компенсационного финансирования;
- расширением и диверсификацией международного рынка ценных бумаг и

развитием международного банковского кредитования;
расширением евровалютных рынков;
возникновением и развитием финансовых рынков стран развивающихся и с переходной экономикой;
относительным снижением объема официальных ресурсов и возрастанием политической роли официальных кредиторов;
внедрением современных электронных технологий, средств коммуникации и информации.

Развитие финансовой глобализации обеспечивается огромными ликвидными ресурсами, ищущими прибыльного приложения. Совокупный объем ресурсов институциональных (коллективных) инвесторов, в число которых входят страховые, трастовые, фондовые, инвестиционные компании, пенсионные, взаимные, хеджинговые и другие фонды преимущественно развитых стран, в 1998 г. оценивался в 33 трлн. долл. В условиях более открытых, чем когда-либо раньше, национальных экономик и рынков, с использованием современных средств коммуникаций и информации эти ресурсы свободно перемещаются по миру.

Показателем развития глобализации финансов может служить капитал, функционирующий за пределами стран происхождения в объеме накопленных иностранных активов, который в 2001 г., по нашим оценкам, равнялся 31-32 трлн. долл. (около 100% мирового ВВП), в том числе заемные средства составили около $\frac{2}{3}$. Обязательства развитых стран перед нерезидентами составили 27,5 трлн. долл., их требования равнялись 26,2 трлн. долл. Экономика развитых стран все более зависит от притока внешних ресурсов; с 1970 по 1999 г. валовой приток иностранного капитала в развитые страны возрос с 2% ВВП до 17,5% ВВП, в развивающиеся страны - с десятых долей процента до 6% ВВП.

Развитие финансовой глобализации стимулируется усилением неравномерности развития и распределения финансовых ресурсов; увеличением активных и пассивных сальдо текущих платежных балансов, острой нехваткой в большинстве стран собственных ресурсов для осуществления инвестиций, покрытия дефицита государственных бюджетов, проведения социально-экономических преобразований, в том числе приватизации, осуществления слияний и поглощений компаний и банков, выполнения долговых обязательств по внутренним и внешним займам, либерализацией финансовых рынков.

Либерализация и дерегулирование финансовых потоков между странами стали важным компонентом стратегии открытой экономики. Эту стратегию начали осуществлять развитые страны с 1970-х гг., потом развивающиеся страны с 1980-х гг., а затем и страны с переходной экономикой, вступившие на путь рыночных преобразований. Финансовая либерализация развивается на двусторонней и многосторонней основе. В 1990-х гг. значительно увеличилось число специальных межгосударственных соглашений по инвестиционным вопросам, в которых закрепляются условия допуска иностранных компаний на рынки и защиты интересов зарубежных инвесторов, а также количество заключивших эти соглашения стран.

Либерализация осуществляется в рамках интеграционных объединений, поощряется международными организациями, в том числе Всемирной торговой организацией (ВТО), Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международным валютным фондом (МВФ) и др. В рамках ГАТТ/ВТО были заключены Генеральное соглашение по торговле услугами, серия соглашений по правам интеллектуальной собственности в связи с торговлей; по мерам в отношении инвестиций, связанных с торговлей; был принят также рекомендательный список видов

ограничительной деловой практики. Эти решения призваны упорядочить и дерегулировать валютно-финансовые отношения.

Политика и действия международных организаций и правительств фактически определяются решениями саммитов «большой семерки», ее рабочей группой в составе министров финансов и управляющих центральными банками, а также «группой десяти», объединяющей руководителей финансовых ведомств и центральных банков ведущих развитых стран. В 1980-х гг. в центре внимания «семерки» и ее структур были проблемы, связанные с неуравновешенностью платежных балансов. На саммите 1987 г. были приняты решения в отношении стран с хроническими активами и пассивами текущих платежных балансов.

Странам с активными торговыми и платежными балансами рекомендовалось проводить политику стимулирования экономического роста и внутреннего спроса в целях уменьшения внешних избыточных сальдо. Странам с дефицитными торговыми и платежными балансами рекомендовалось добиваться дальнейшего сокращения их дефицитов. По прошествии более 15 лет можно констатировать, что решения «семерки» в отношении равновесия платежных балансов не были выполнены. Более того, США продолжают развиваться, имея стабильный крупный дефицит по текущему платежному балансу, за счет активных платежных балансов других стран. И это стало нормой функционирования мировой экономики.

Более результативными оказались рекомендации по либерализации валютно-финансовых рынков. С начала 1993 г. МВФ усилил воздействие на страны-члены по принятию обязательств по статье VIII устава МВФ. Статья запрещает вводить ограничения на осуществление платежей и переводов по текущим международным операциям, участвовать в дискриминационных валютных соглашениях, прибегать к практике множественности валютных курсов без одобрения МВФ.

Одним из пунктов экономического коммюнике саммита «семерки» 1995 г. было требование постоянного поощрения стран к устранению ограничений на рынке капиталов со стороны МВФ и Всемирного банка. Речь шла об отмене ограничений не только на осуществление текущих операций, но и на введение свободной конвертируемости валют в полном объеме, настоятельно диктуемой глобализацией рынка капиталов и введением плавающих валютных курсов. В этой связи в 1996 г. МВФ включил в систему надзора за политикой стран-членов в области валютных курсов и оценку движения капиталов.

Это положение имеет отношение к странам развивающимся и с переходной экономикой, поскольку практически все развитые страны к этому времени уже отказались от контроля над рынками капиталов. МВФ расширил информационное содействие странам-членам, интересующимся международными рынками капиталов. Был принят специальный стандарт на распространение данных путем обогащения статистического аппарата, повышения степени доступности и быстроты поступления используемых показателей.

МВФ содействует своевременному опубликованию экономической информации, используемой кредиторами и заемщиками. С сентября 1996 г. он ведет в системе Интернет информационный бюллетень по упомянутому стандарту. Расширение информационной системы МВФ было связано с финансовым кризисом в Мексике. Однако новая система не предотвратила финансовый кризис в азиатском регионе 1997 г., а также в Бразилии и России в 1998 г.

В декабре 1997 г. в рамках Всемирной торговой организации было подписано многостороннее соглашение о либерализации рынка финансовых услуг, в соответствии с которым присоединившиеся к нему страны - члены ВТО (100 стран на декабрь 1997 г.) обязались обеспечить открытость своих финансовых рынков с 1999 г., но в разной

степени. Речь идет о снятии барьеров на рынке банковских, страховых сделок и операций с ценными бумагами; о свободном допуске нерезидентов в национальные банковские, страховые и фондовые секторы. Подписанию соглашения предшествовали длительные переговоры и подача планов мероприятий по либерализации собственных рынков.

Многостороннее соглашение о либерализации финансовых услуг призвано способствовать дальнейшему расширению мировых финансовых рынков; оно предоставляет дополнительные преимущества крупным банкам, страховым компаниям в их деятельности на рынках других стран, особенно в развивающихся странах. Представители США, ЕС а также руководство ВТО полагают, что наличие такого документа обеспечит гораздо большую экономическую стабильность как в Азии, так и в других развивающихся регионах, что представляется не бесспорным. Более того, ускоренная либерализация продолжает угрожать стабильности финансовой системы, особенно периферийных стран.

Выводы. Развитие финансовой глобализации характеризуется увеличением международных потоков прямых инвестиций, расширением международных финансовых рынков в рамках общего глобального процесса; она проявляется в высокой мобильности, нарастающей масштабности, диверсификации и интеграции международных финансов. Ярким свидетельством ускоряющегося развития финансовой глобализации являются расширение мирового валютного рынка, увеличение суммы банковских депозитов в иностранной валюте, объема средств, привлеченных с международного финансового рынка, совокупных ресурсов институциональных инвесторов, растущие доля и роль иностранных финансов в национальном социально-экономическом развитии и т.д.

РЕЗЮМЕ

У науковій статті був досліджений вплив глобалізаційних процесів на розвиток світових фінансових ринків і світову економіку в цілому.

SUMMARY

In article essence is considered at influence of globalization process on development of worlds capital market and world economy.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development.
2. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge

Надійшла до редакції 20.02.2008 року

УДК 336.011 + 336.741

ВЗАИМОСВЯЗЬ КАТЕГОРИЙ ДЕНЕГ И ФИНАНСОВ: НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ДИСКУССИОННУЮ ПРОБЛЕМУ*Андреева В.Г.*, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и банковское дело»*Шевцова Я.А.*, к.э.н., доцент кафедры «Финансы и банковское дело»

На современном этапе развития рыночной экономики существует определенная иерархия категорий, образующих систему экономических отношений, таких как товар, деньги, финансы, кредит, налоги, цена, прибыль, рентабельность и другие, каждая из которых имеет относительно самостоятельное функционирование в хозяйственном механизме страны. Однако, особенное место среди них принадлежит деньгам и финансам, что подтверждается на практике: невозможно достичь улучшения финансового состояния государства, не отрегулировав денежный оборот. И, наоборот, если государства не сбалансирует свои доходы и расходы, это приведет к нарушению устойчивости денежного оборота. Поэтому на современном этапе развития экономической науки и рыночных отношений часто употребляют термин «финансово-денежные отношения». Следовательно, очевидна диалектическая связь между деньгами и финансами, поэтому исследование, посвященное решению проблемы обоснования взаимосвязи этих двух категорий, является актуальным.

Значительный вклад в исследование теоретических проблем сущности денег и финансов внесли такие ученые-экономисты, как В.Л. Андрущенко, О.Д.Василик, Л.А. Дробозина, О.И. Лаврушин, А.Н. Мороз, В.М. Опарин, К.В. Павлюк, Е.Р. Романенко, М.И. Савлук, С.И. Юрий и др. Однако, проведенный анализ показал, что в научной литературе в настоящее время нет единого мнения относительно сущности денег и финансов с учетом их взаимосвязи, что и предопределило цель данной научной работы.

Изучение категорий денег и финансов свидетельствует о существовании особой системы связей, что зачастую приводит к их отождествлению. Так, финансы нередко (особенно на бытовом уровне) определяют как некую сумму денег, находящуюся в распоряжении юридических или физических лиц. Несомненно, такая точка зрения в некоторой степени верна.

Общепризнанным является тот факт, что в основе финансов лежат денежные отношения [1-9]. Но наличие определенной суммы денег – это еще не финансы. Можно иметь деньги, но в тоже время не иметь никакого отношения к финансам. В натуральном хозяйстве, где произведенный продукт обменивался и распределялся в натуральной форме, не могло возникнуть финансовых отношений, то есть финансы появились позднее вследствие развития денежных отношений, что подтверждается генезисом этих двух категорий.

Так, под универсальным словом «деньги» понимается множество их разновидностей, различающихся видом «денежного материала», способами обращения, использования, учета денежной массы, возможностью превращения одних форм денег в другие. Развитие общественных отношений, а на их основе – экономических, привело к эволюции денег от «товарно-эквивалентных» до электронных.

Известно, что на первоначальных этапах развития человеческого общества - в эпоху господства натурального хозяйства существовал простой натуральный обмен одной вещи на другую. В таком товарообменном акте продажа одного товара была

неизбежно сопряжена с куплей другого в стихийно формирующихся пропорциях, а представление об эквивалентности такого обмена определялось исходя из редкости товаров, настоятельной потребности в них и затрат на производство.

По мере разнообразия обмениваемых товаров и увеличения объема обменных операций натуральный обмен становился все более затруднительным, что и привело к возникновению первых «товарных» денег, в роли которых в разное время и в различных регионах мира выступали раковины каури, соль, бобы какао, табак, меха, скот и другие ходовые в данной местности товары-посредники. Благодаря таким деньгам процесс купли-продажи начал разделяться в пространстве и во времени, а сами товарные деньги постепенно стали счетными единицами, формирующими масштаб цен в виде определенного количества денежных единиц, которые необходимо было уплатить за приобретаемый товар.

Примерно 1000-500 лет до нашей эры в Китае появились прототипы металлических денег: слитки металла в форме лопат, мотыг, наконечников стрел, которые использовались в качестве средства обмена. Считается, что самые первые монеты появились в Китае и Лидийском царстве (территория современной Турции) в VII веке до нашей эры – это были круглые монеты из сплава золота и серебра (электрума) [1].

Следующим этапом развития денег является появление бумажных денег в Китае в VIII веке нашей эры, а в 910 году начат их массовый выпуск [2]. Появление таких денег, не имеющих внутренней стоимости (как полноценные металлические), и являющихся заменителями золотых денег в обращении, стало возможным вследствие мимолетности выполнения деньгами своей посреднической функции. Кроме того, роль бумажных денег выполняли расписки о принятии на хранение товаров и золота, которые в дальнейшем привели к появлению кредитных денег (банкнот, векселей, чеков). Собственно кредитные деньги в виде банковских билетов были выпущены в 1716 году во Франции, а первая в мире система безналичных расчетов (банковского клиринга), основанная на учете взаимных финансовых требований и обязательств - в 1824 году в США. Первая кредитная карточка (Diners Club), которая предназначалась для оплаты завтраков, обедов и ужинов в ресторанах, появилась в 1950 году, а два года спустя Franklin National Bank выпустил первую банковскую кредитную карточку. Следует отметить, что изначально бумажные и кредитные деньги были обратимы в любой момент в золото.

Увеличение обращающейся товарной массы и одновременное сокращение природных золотых запасов привели к несоответствию количества бумажных денег количеству подкрепляющих их номинальную стоимость драгоценных металлов, кроме того, необходимость государственного управления эмиссией денег обусловили отмену официального установления золотого содержания сначала доллара США в 1971 году, а затем, в 1976 году и всех остальных валют мира.

В 1993 году изобретение «электронных денег» (DigiCash) привело к созданию на основании этой технологии смарт-карт, содержащих информацию о количестве денег на банковском счете, преимущество которых по сравнению с бумажными деньгами, кроме удобства и быстроты расчетов, заключалось в защите персональным кодом. Следующим шагом в развитии денежных технологий явилось создание в 1998 году системы PhonePaid, позволяющей проводить транзакции с помощью мобильных телефонов, а в конце 1990-х годов было создано множество систем «интернет-денег» (Clickshare, The Internet Dollar, Internet Cash, NetCheque и др.).

Развитие и интеграция международных экономических отношений привели к введению в 2002 году в государствах, вошедших в состав Европейского валютного союза, единой валюты - евро (для проведения безналичных расчетов она применялась

уже с 1999 года). Следует отметить, что по прогнозу лауреата Нобелевской премии по экономике Роберта Мандела в 2040 году будет создана единая мировая валюта, которая объединит денежные единицы США, Евросоюза и Японии (доллар, евро, йена) – «дей».

Таким образом, если полноценные (золотые и серебряные) деньги представляли собой знак (символ) ценности, а заменившие их бумажные и кредитные носители, обеспеченные золотом, - знак (символ) полноценных денег, то современные деньги (вообще не обеспеченные золотом) – это просто символические знаки заменителя денег, установленные государством и принимаемые населением в качестве законных средств обращения, платежа и оценки других товаров. Это превращает их в первичные финансовые инструменты (ресурсы), движение которых лежит в основе системы финансовых отношений на уровне государства, хозяйствующих субъектов и домохозяйств, иначе говоря, это – финансовые заменители (представители) денег.

Рассмотренный генезис денежных отношений позволяет определить временной отрезок появления понятия финансов, следовательно, необходимо уточнить условия, предопределившие возникновение данного термина.

Исходя из трактовки самого понятия «финансы» как обязательной уплаты денег в пользу государства (от лат. «financia») можно сделать вывод, что финансы – это продукт наличия товарно-денежных отношений и государства, и возникли они в условиях регулярности указанных отношений и достижения государством в качестве экономического субъекта такой власти, которая позволяла требовать у граждан уплаты обязательных платежей в виде налогов на содержание королевского двора, государственного аппарата, армии, ведения войн, строительство общественных сооружений. Такое понимание финансов могло сформироваться не ранее XIII столетия, когда образовался достаточно мощный институт государственной власти. Однако, на данном этапе государственные доходы формировались преимущественно за счет налогов в натуральной форме и трудовых повинностей, следовательно, этот период характеризуется неразвитой формой финансовых отношений, так как они имели неявный (скрытый) характер. С выделением государственной казны и полным ее обособлением от собственности монарха (XVI- XVII столетия) возникли понятия государственных финансов, государственного бюджета и государственного кредита, что привело к новому видению сущности финансов. В XVIII веке определение данного понятия получило дальнейшее развитие: государственные образования различного уровня стали называться союзами публичного характера, а финансы – формами и методами добывания средств и их использования этими союзами при выполнении возложенных на них функций. В XIX веке в связи с бурным экономическим развитием углубляется и сущность финансов: от упрощенного их понимания как государственного хозяйства происходит переход к пониманию финансов как самостоятельной отрасли знаний, охватывающей новые сферы их функционирования (возникают финансовые рынки, развивается государственный кредит и другие финансовые институты). Наивысшего развития финансы достигли в XX веке, когда функции государства намного расширились и усовершенствовались, а товарно-денежные отношения заняли главное место в экономических системах стран и, как показал их генезис, приобрели самые разнообразные формы. Итак, предпосылками возникновения и развития финансов было совершенствование товарно-денежных отношений, а также появление и развитие различных видов государственных образований. Таким образом, одним из главных признаков финансов является их денежная форма выражения и отражение финансовых отношений реальным движением средств (наличным и безналичным). Вышеизложенное дает основание утверждать первичность денег по отношению к финансам.

Как упоминалось ранее, деньги – материальная основа финансов, а финансы всегда опосредованы правовыми актами, регулирующими денежные отношения, поэтому деньги также являются объектом финансовых правоотношений. Так, в современной финансово-правовой науке также преобладает точка зрения, что финансовые отношения порождены деньгами и являются производными от товарно-денежных отношений, а денежные отношения составляют доминантную сферу регулирования в финансовом праве [3].

При всей очевидности тесной взаимосвязи между рассматриваемыми категориями, не все ученые-экономисты, определяя сущность финансов, связывают ее с денежной основой.

Так, С.В Мочерный, А.Г. Загородний и другие авторы, определяя сущность финансов, делают акцент на экономические отношения, возникающие в процессе формирования и использования фондов денежных средств (централизованных и децентрализованных) [4-8]. К такому подходу можно сделать два замечания. Во-первых, трактование финансов как экономических отношений не четко определяет материальную основу финансов, а именно денежную, так как финансы – это не все экономические отношения, а только денежные, которые в свою очередь отражают все отношения, связанные с использованием стоимости и ее различных форм, и поэтому их совокупность охватывает экономическую сторону производства. В то же время финансы охватывают только часть всей совокупности денежных отношений: ту, которая связана с формированием и использованием ВВП. То есть исходной базой для функционирования финансов является стоимость в денежной форме, поэтому в определении сущности финансов необходима ориентация на денежное обращение [9]. Во-вторых, подход данных авторов связывает финансовые отношения с процессами образования и использования централизованных и децентрализованных фондов денежных средств. Однако, в условиях рыночной экономики этот отличительный признак финансов теряет смысл. Так, коммерческие организации нередко создают различные резервы (резервные или страховые фонды), но это – не правило, а исключение, с которым связана только часть общего денежного потока. Современное фондирование средств предприятия чаще всего представляет собой обычную учетную операцию разнесения средств по соответствующим бухгалтерским счетам, когда и выведение средств из общего оборота, и их целевое использование носят условный, необязательный характер (при необходимости такие средства могут быть использованы предприятиями на другие цели).

Кроме того, такие авторы как О.Д., Василик, Л.А. Дробозина акцент делают на государство как основной субъект финансовых отношений [4,5]. Но, несмотря на то, что наличие государства и необходимость выполнения им своих функций, служат предпосылками появления финансов, и для многих ученых-экономистов являются их определяющим признаком, в настоящее время термин «финансы» в теории и практике одинаково применим и к государственному, и частному сектору экономики, включая домохозяйства, так как их связывает общее объединяющее начало – единство современных денег и финансов, которые соотносятся между собой как содержание и форма. Так, содержанием современных финансов являются денежные отношения, возникающие в процессе движения денег («работающие» деньги), а современные деньги, как отмечалось выше, совершают свое движение в форме первичных финансовых ресурсов и производных от них финансовых инструментов, обеспечивая непрерывность формирования и использования денежных доходов органов государственной власти и местного самоуправления, предприятий, организаций и домашних хозяйств.

Рассмотрев генезис денег и финансов и определив их тесную взаимосвязь, а также осуществив критический анализ различных походов к определению категории финансов, целесообразно дать ее определение как производной от денег.

Итак, финансы – это денежные отношения, возникающие в процессе обмена, распределения и перераспределения стоимости валового внутреннего продукта и в определенных условиях части национального богатства страны в связи с формированием и использованием денежных доходов и накоплений государством, хозяйствующими субъектами и домохозяйствами.

Разнообразие точек зрения относительно сущности категории «финансы» и ее взаимосвязи с категорией «деньги» позволяет отнести данную проблему в разряд дискуссионных, что свидетельствует о необходимости дальнейшего исследования взаимоотношений этих и других экономических категорий.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто генезис категорій грошей й фінансів, висвітлено їх тісний взаємозв'язок, проведено критичний аналіз існуючих підходів до визначення фінансів, що дозволило уточнити це поняття скрізь призму грошових відносин.

SUMMARY

In article are analyzed the genesis of money category and their interaction.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Гроші та кредит: Підручник.- 4- те вид., доп. і перероб. / М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко та ін.; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2006. – 741 с.
2. Деньги, кредит, банки / Под ред. О.И. Лаврушина.- М., 2005.- 384 с.
3. Карасева М.В. Деньги – объект имущественных финансовых правоотношений // Государство и право. - 2007.- №1.- С.46-53.
4. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України: Підручник.- К.: НІОС. - 2003. - С.5.
5. Финансы. Денежное обращение. Кредит. Учеб. Пособие Дробозина Л.А. / Под ред. Л.А. Дробозиной.- М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. – С.63.
6. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник.- К.: Знання. - 2000. - С.483.
7. Большой экономический словарь / Под ред. Азрилияна Н.- М.: «Институт новой экономики». - 1998. - С.781.
8. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Плахотнюк О.Я. Сутність фінансів у контексті економічних відносин // Фінанси України. – 2005. - №3. - С.16-22.
9. Артус М.М. Проблеми трактування сутності та функцій категорії „фінанси” // Фінанси України. - 2007. - №4. - С. 127-135.

Надійшла до редакції 20.02.2008 року

УДК 334.726

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Аванесова И.Б., аспирант кафедры Международная экономика

Рыночная экономика, при всем разнообразии ее моделей, известных мировой практике, характеризуется тем, что представляет собой социально ориентированное хозяйство, дополняемое государственным регулированием. Огромную роль, как в самой структуре рыночных отношений, так и в механизме их регулирования со стороны государства играют финансы. Они неотъемлемая часть рыночных отношений и одновременно, важный инструмент реализации государственной политики. В структуре финансовых взаимосвязей народного хозяйства финансы предприятий занимают исходное, определяющее положение, так как обслуживают основное звено общественного производства, где создаются материальные и нематериальные блага и формируется преобладающая масса финансовых ресурсов страны.

Цель написания статьи состоит в анализе инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов международного бизнеса.

Проблемы инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов международного бизнеса рассмотрены в научных трудах таких ученых – экономистов как Савчук В.Н., Попов Е.М., Мочерный С.В., Филиппенко А.С., Волкова О.И., Колчина Н.В. и многие другие.

Финансы организаций и предприятий, являясь основным звеном финансовой системы, охватывают процессы создания, распределения и использования ВВП в стоимостном выражении. Они функционируют в сфере материального производства, где в основном создаются совокупный общественный продукт и национальный доход.

Финансовые условия хозяйствования претерпели существенные изменения, которые выразились в либерализации экономики, изменении форм собственности, проведении широкомасштабной приватизации, изменении условий государственного регулирования, введении системы налогообложения организаций и предприятий. Все это привело к повышению роли распределительных отношений. Конечной целью предпринимательской деятельности для всех предприятий и организаций, независимо от форм собственности, стало извлечение прибыли при сохранении собственного капитала [1, с. 6].

В ходе предпринимательской деятельности субъектов международного бизнеса возникают определенные финансовые отношения, связанные с организацией производства и реализацией продукции, оказанием услуг и выполнением работ, формированием собственных финансовых ресурсов и привлечением внешних источников финансирования, их распределением и использованием.

Материальной основой финансовых отношений являются деньги. Финансовые отношения — часть денежных отношений и возникают лишь при реальном движении денежных средств, сопровождаются формированием и использованием собственного капитала, централизованных и децентрализованных фондов денежных средств [2, с. 8].

Финансы компаний в совокупности являются основным звеном финансовой системы. По признаку характера обслуживаемых сфер общественного производства

различают финансы предприятий сферы материального производства и финансы организаций непроеизводственной сферы.

Одним из основных компонентов финансово-хозяйственной деятельности компаний являются денежные отношения, сопутствующие практически всем другим аспектам этой деятельности: поставка сырья сопровождается необходимостью его оплаты, продажа продукции - получением денег в обмен на поставленную продукцию, уплата налогов - платежами в бюджет, получение (погашение) банковского кредита - движением денежных средств по счетам компаний и т.п. все подобные денежные отношения как раз и реализуются в рамках финансовой системы субъектов хозяйствования.

Таким образом, финансы компаний – совокупность денежных или финансовых отношений, возникающих у субъектов хозяйствования по поводу формирования фактических и (или) потенциальных фондов денежных средств, их распределения и использования на нужды производства и потребления. Финансовая наука изучает не ресурсы как таковые, а отношения, возникающие на основе образования и использования этих ресурсов [3, с. 7].

Сферы проявления финансовых отношений:

1. отношения между предприятиями по поставкам сырья, материалов, комплектующих изделий, реализации продукции и услуг;
2. отношения между предприятиями и банками, возникающие при получении и погашении кредита, при покупке и продаже валюты, по расчётам за банковские услуги;
3. отношения со страховыми компаниями и организациями по страхованию имущества, коммерческих и финансовых рисков;
4. отношения с товарными, сырьевыми, фондовыми биржами по операциям с производственными активами;
5. отношения с инвестиционными фондами и компаниями по размещению инвестиций, приватизации;
6. отношения с филиалами и дочерними фирмами;
7. отношения с персоналом по выплате заработной платы, дивидендов, с акционерами, если они не являются членами трудового коллектива;
8. отношения с налоговой службой при уплате налогов, с аудиторскими фирмами, с внебюджетными организациями.

Финансы, как общеэкономическая категория выполняют множество функций, т.е. динамических проявлений своих свойств и предназначений. Основными из них являются: инвестиционно - распределительная, фондообразующая, доходораспределительная, обеспечивающая и контрольная.

Первая функция проявляется в распределении его ресурсов исходя из различных классификационных группировок, основными из которых являются: а) структурные подразделения предприятия и (или) виды деятельности; б) виды активов [1, с. 9].

Распределение совокупного ресурсного потенциала компании среди подразделений (видов деятельности) в наиболее синтезированном виде выражается в рамках инвестиционной политики, когда относительно большее или меньшее внимание уделяется тому или иному подразделению, дивизиону, технологической линии и др. Основным критерием в этом случае, как правило, является прогнозируемая рентабельность инвестиций. Распределительная функция финансов предприятия с позиции структуры его активов проявляется в стремлении оптимизировать активную сторону баланса.

Фондообразующая функция реализуется в ходе оптимизации правой (т.е. источниковой, пассивной) стороны баланса. Любая компания финансируется из

нескольких источников, причем их много, и они, как правило, бесплатны. Здесь возникает естественное желание выбрать наиболее оптимальную их комбинацию. Особенно значим этот аспект при необходимости мобилизации дополнительных финансовых ресурсов в крупных объемах, что имеет место при реализации стратегических инвестиционных программ.

Суть доходораспределительной функции в том, что решающую роль в создании и функционировании предприятия несут его собственники; они могут ликвидировать компанию, поддерживать величину вложенного капитала на уровне, не предусматривающем расширение ее деятельности, изымая избыточную прибыль в виде дивидендов, или могут, напротив, воздержаться от получения дивидендов в надежде, что реинвестированная прибыль принесет большую отдачу в будущем. Аргументы в пользу того или иного решения формируются в рамках дивидендной политики, когда определенная часть ресурсов предприятия изымается из него и выплачивается в виде дивидендов [1, с. 10].

Смысл обеспечивающей функции финансов определяется, во-первых, целевым предназначением предприятия и, во-вторых, системой сложившихся расчетных отношений. Целевое предназначение предприятия состоит в регулярном генерировании прибыли в среднем, благодаря чему капитал собственников возрастает, что при необходимости проявляется в получении ими дополнительных денежных средств по сравнению с исходными инвестициями. В чисто процедурном плане гораздо значимее второй аспект - система расчетных отношений, поскольку в современной экономике любые отношения в системах «предприятие-государство», «предприятие-предприятие», «предприятие-работники», «предприятие-собственник» и т.п. чаще всего выражаются в форме денежных отношений. Финансы предприятий поэтому как раз и предназначены для обеспечения этой текущей, рутинной деятельности.

Контрольная функция финансов предприятий проявляется в контроле за обоснованностью формирования доходов, за затратами предприятия, рациональным использованием денежных фондов, уплатой налогов в бюджет и отчислениями во внебюджетные социальные фонды. Финансовый контроль осуществляется в процессе использования денежных фондов по целевому назначению. Реализация этой функции осуществляется с помощью финансовых показателей деятельности предприятий, их оценки и разработки необходимых мер для повышения эффективности распределительных отношений.

Финансовые отношения коммерческих организаций строятся на определенных принципах, связанных с основами хозяйственной деятельности. Эти принципы находятся в постоянном развитии и совершенствовании.

Выделяют следующие принципы финансов субъектов хозяйствования.

1) Принцип хозяйственной самостоятельности. Принцип хозяйственной самостоятельности не может быть реализован без самостоятельности в области финансов. Его реализация обеспечивается тем, что хозяйствующие субъекты независимо от формы собственности самостоятельно определяют сферу экономической деятельности, источники финансирования, направления вложения денежных средств с целью извлечения прибыли и приращения капитала, повышения благосостояния владельцев фирмы [4, с. 12].

Рынок стимулирует коммерческие организации к поиску все новых и новых сфер приложения капитала, созданию гибких производств, соответствующих потребительскому спросу. Коммерческие организации для получения дополнительной прибыли, приращения капитала и повышения благосостояния их владельцев могут осуществлять финансовые инвестиции краткосрочного и долгосрочного характера в

форме приобретения ценных бумаг других предприятий, государства, участия в деятельности других хозяйствующих субъектов.

2) Принцип самофинансирования. Реализация этого принципа - одно из основных условий предпринимательской деятельности, которое обеспечивает конкурентоспособность хозяйствующего субъекта. Самофинансирование означает полную самокупаемость затрат на производство и реализацию продукции, выполнение работ и оказание услуг, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и при необходимости банковских и коммерческих кредитов [2, с. 13].

В развитых рыночных странах на предприятиях с высоким уровнем самофинансирования удельный вес собственных средств достигает 70% и более. Организации ряда отраслей, выпуская продукцию и оказывая услуги, необходимые потребителю, по объективным причинам не могут обеспечить их рентабельность. К ним относятся отдельные предприятия городского пассажирского транспорта, ЖКХ, сельского хозяйства, оборонной промышленности, добывающих отраслей. Такие предприятия по мере возможности получают государственную поддержку в форме дополнительного финансирования из бюджета на возвратной и безвозвратной основе.

Самофинансирование имеет целый ряд преимуществ:

- исключаются расходы по займам (оплата процентов и погашение кредита);
- предприятие становится более независимым от внешнего капитала;
- за счет дополнительного собственного капитала повышается надежность и кредитоспособность предприятия;
- облегчается процесс принятия решения по дальнейшему развитию за счет дополнительных инвестиций.

3) Принцип материальной заинтересованности. Смысл принципа материальной заинтересованности, или принципа финансового стимулирования (поощрение/наказание) заключается в том, что именно в рамках системы управления финансами разрабатывается механизм повышения эффективности работы отдельных подразделений и организационной структуры управления предприятием в целом. Достигается это путем установления мер поощрения и наказания. Наиболее эффективно данный принцип реализуется путем организации так называемых центров ответственности. Смысл выделения центров ответственности - в поощрении инициативы у руководителей среднего звена, повышении эффективности работы подразделений, получении относительной экономии издержек производства и обращения [4, с. 14].

4) Принцип обеспечения финансовыми резервами. Принцип обеспечения финансовыми резервами диктуется условиями предпринимательской деятельности, сопряженной с определенными рисками невозврата вложенных в бизнес средств. Реализацией этого принципа является формирование финансовых резервов и других аналогичных фондов, способных укрепить финансовое положение предприятия в критические моменты хозяйствования.

Финансовые резервы могут формироваться предприятиями всех организационно-правовых форм собственности из чистой прибыли, после уплаты из нее налога и других обязательных платежей в бюджет. АО обязаны формировать финансовый резерв в законодательно установленном порядке. На практике, из-за низких финансовых возможностей, не все предприятия образуют финансовые резервы, необходимые для их финансовой устойчивости.

5) Принцип сочетания финансового планирования и коммерческого расчета. Важным принципом организации финансов предприятий является сочетание финансового планирования и коммерческого расчета. Имеются точки зрения о том, что

коммерческий расчет несовместим с планированием финансов. Однако в мировой и отечественной практике общепризнанным рычагом финансового управления являются целевые комплексные программы как элемент планирования. В инвестиционной деятельности ни одна фирма не начинает дело до тех пор, пока не разработает проект (план) с обоснованием финансирования и конечным финансовым результатом. На основе внутрифирменного планирования заключаются договоры, размещаются заказы на конкурсной основе. Разработка планов (за рубежом их называют проектами) основывается на глубоком изучении спроса потребителей, изучении опыта конкурентов, анализе финансовых возможностей предприятия. Хорошо разработанный план служит хорошим результатом коммерческого расчета.

6) Принцип материальной ответственности. В любом предприятии складывается система мер поощрения и критериев оценки деятельности структурных единиц и отдельных работников. Составным элементом такой системы является идея материальной ответственности, суть которой состоит в том, что отдельные лица, имеющие отношение к управлению материальными ценностями, отвечают рублем за неоправданные результаты своей деятельности. Формы организации материальной ответственности могут быть различными, однако основные из них две: индивидуальная и коллективная материальная ответственность.

7) Принцип экономической эффективности. Смысловая нагрузка принципа экономической эффективности определяется тем обстоятельством, что, поскольку создание и функционирование некоторой системы управления финансами предприятий с неизбежностью предполагает расходы, эта система должна быть экономически целесообразной в том смысле, что прямые расходы оправданы прямыми или косвенными доходами. Поскольку далеко не всегда можно дать однозначные количественные оценки, аргументирующие или подтверждающие эту целесообразность, оптимизация организационной структуры осуществляется на основе экспертных оценок в динамике – иными словами, она формируется постепенно и всегда субъективна [2, с. 14].

8) Принцип финансового контроля. Деятельность предприятия в целом, его подразделений и отдельных должна периодически контролироваться. Системы контроля могут быть построены по-разному, однако практика показывает, что финансовый контроль является наиболее эффективным и действенным. В частности, одним из важнейших способов контроля за congruentностью целевых установок собственников компании и ее управленческого персонала является проведение аудиторских проверок. Аудиторская деятельность представляет собой предпринимательскую деятельность аудиторов по осуществлению независимых вневедомственных проверок бухгалтерской отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов, а также оказанию иных аудиторских услуг. Внутренний финансовый контроль осуществляется путем организации системы внутреннего аудита.

Инвестиционная деятельность предприятия представляет собой довольно продолжительный процесс и поэтому должна осуществляться с учетом определенной перспективы. Формирование направлений этой деятельности с учетом перспективы представляет собой процесс разработки инвестиционной стратегии.

Следует отметить, что процесс стратегического управления инвестиционной деятельностью предприятия, т.е. разработки ее инвестиционной стратегии, получает свою дальнейшую конкретизацию в процессе тактического управления этой деятельностью путем формирования инвестиционного портфеля компании [5]. В отличие от инвестиционной стратегии формирование инвестиционного портфеля является среднесрочным управленческим процессом, осуществляемым в рамках

стратегических решений и текущих финансовых возможностей предприятия. В свою очередь, процесс тактического управления инвестиционной деятельностью получает свое наиболее детальное завершение в оперативном управлении реализацией отдельных инвестиционных программ и проектов. Таким образом, разработка инвестиционной стратегии является только первым этапом процесса управления инвестиционной деятельностью предприятия [6].

Как видно, разработка инвестиционной стратегии предприятия, хотя в основном и ориентирована на долгосрочные цели включает также отдельные среднесрочные и краткосрочные элементы, которые впоследствии ведут к выработке конкретных управленческих решений при формировании инвестиционного портфеля и реализации инвестиционных программ и проектов. Так, например, в процессе разработки инвестиционной стратегии компании может быть предусмотрено увеличение доли реальных инвестиций в производственной сфере в течение 5 лет до 40%, в том числе в среднесрочном периоде - до 30%, и в краткосрочном (текущем) периоде - до 20% [7, с. 47].

Формирование инвестиционного портфеля, ориентируясь на направления инвестиционной стратегии и реализуя стратегические задания среднесрочного периода определяет состав основных инвестиционных проектов в рамках отдельных инвестиционных программ. Одновременно прорабатываются сроки и объемы реализации отдельных инвестиционных программ и проектов, включая и задачи их реализации в краткосрочном (текущем) периоде.

Формирование инвестиционной стратегии предприятия является довольно сложным творческим процессом, требующим высокой квалификации исполнителей. Прежде всего, формирование стратегии базируется на прогнозировании отдельных условий осуществления инвестиционной деятельности (инвестиционного климата) и конъюнктуры инвестиционного рынка как в целом, так и в разрезе отдельных его сегментов, что, является довольно трудоемким процессом. Сложность этого процесса заключается и в том, что при формировании инвестиционной стратегии идет обширный поиск и оценка альтернативных вариантов инвестиционных решений, наиболее полно соответствующих имиджу компании и задачам ее развития. Определенная сложность формирования инвестиционной стратегии заключается также в том, что она не является неизменной, а требует периодической корректировки с учетом меняющихся внешних условий и новых возможностей роста предприятия.

Исходной предпосылкой формирования инвестиционной стратегии является общая стратегия экономического развития предприятия. По отношению к ней инвестиционная стратегия носит подчиненный характер и должна согласовываться с ней по целям и этапам реализации. Инвестиционная стратегия при этом рассматривается как один из главных факторов обеспечения эффективного развития компании в соответствии с избранной ею общей экономической стратегией. Процесс формирования инвестиционной стратегии предприятия проходит ряд этапов [8, с. 16].

Начальным этапом разработки инвестиционной стратегии предприятия является определение общего периода ее формирования. Этот период зависит от ряда условий.

Главным условием определения периода формирования инвестиционной стратегии является предсказуемость развития экономики в целом, инвестиционного рынка, в частности. В условиях нынешнего нестабильного (а по отдельным направлениям - непредсказуемого) развития экономики страны этот период не может быть слишком длительным и в среднем не может выходить за рамки 3-5 лет (для сравнения следует отметить, что инвестиционная стратегия крупнейших компаний стран с развитой рыночной экономикой разрабатывается на период 10-15 лет).

Одним из условий определения периода формирования инвестиционной стратегии компании является ее отраслевая принадлежность. Результаты обследования отдельных компаний показывают, что наибольший период (свыше 10 лет) характерен для разработки инвестиционной стратегии так называемыми институциональными инвесторами (инвестиционными фондами, инвестиционными компаниями и т.п.); меньший период (5-10 лет) характерен для компаний и фирм, осуществляющих свою деятельность в сфере производства средств производства и в добывающих отраслях промышленности; еще более короткий период (3-5 лет) характерен для компаний и фирм, осуществляющих свою деятельность в сфере производства потребительских товаров, розничной торговли и услуг населению. Очевидно, и в наших условиях такую отраслевую дифференциацию среднего периода формирования инвестиционной стратегии следует считать целесообразной.

И наконец, одним из условий определения периода формирования инвестиционной стратегии является размер предприятия. Инвестиционная деятельность крупных компаний обычно прогнозируется на более длительный период [9].

Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности должно исходить прежде всего из системы целей общей стратегии экономического развития. Эти цели могут быть сформированы в виде обеспечения прироста капитала; роста уровня прибыльности инвестиций и суммы дохода от инвестиционной деятельности; изменения пропорций в формах реального и финансового инвестирования; изменения технологической и воспроизводственной структуры капитальных вложений; изменения отраслевой и региональной направленности инвестиционных программ и т.п.

Разработка наиболее эффективных путей реализации стратегических целей инвестиционной деятельности осуществляется по двум направлениям. Одно из них охватывает разработку стратегических направлений инвестиционной деятельности, другое - разработку стратегии формирования инвестиционных ресурсов. Этот этап является наиболее ответственным и сложным.

Таким образом, в данной ситуации имеет большое значение совершенствование инвестиционной политики предприятий. Для компаний очень важно определить куда вложить деньги и какие источники при этом необходимо использовать, поэтому изучение финансов субъектов международного бизнеса является очень актуальной темой на сегодняшний день.

РЕЗЮМЕ

В статті проведено теоретико-методологічний аналіз інвестиційної діяльності міжнародного бізнесу.

SUMMARY

In the article theoretical and methodological aspect of investment activity is analyzed.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Попов Е.М. Финансы предприятий. – Мн.: Высшая школа, 2005. – 573с.
2. Шеремят А.Д. Финансы предприятий. - М.: ИНФРА, 2002г. – 342с.
3. Колчина Н.В., Поляк Г.Б., Павлова Л.П. и др. Финансы предприятий. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2001. – 447 с.
4. Левчаев П.А. Финансы предприятий национальной экономики. – Мн.: Амалфея, 2006. – 241с.
5. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент.- К.: Издательский дом «Максимум», 2005. – 884 с.
6. Анташов В. Как управлять финансами. // белорусы и рынок. – 2004. – с. 5.

- 7.Зеньков В.С. Инвестиционный маркетинг: учеб. пособие. – Мн.: Экоперспектива, 2003. – 412с.
- 8.Олизаревич Ю.С. Невидимая сторона окупаемости инвестиционных проектов. // Экономика. Финансы. Управление. – 2004. - №3. – с. 15-21.
- 9.Аносов В. Финансы предприятий: спасти себя нужно самим. // Экономическая газета. – 2004. – с. 5.

Надійшла до редакції 20.02.2008 року

УДК 351.822

ВИБІР СТРАТЕГІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ

Шира Н.О., асистент кафедри „Фінанси”, Донецького державного університету управління

Ситнік І.В., к.е.н., доцент Донецького державного університету управління

Актуальність теми: Грошово-кредитна політика – одна з головних складових системи державного регулювання ринкової економіки. Ця обставина сама по собі свідчить про надзвичайну роль грошово-кредитної політики, оскільки нормальний розвиток ринкового суспільства неможливий без відповідного коригування економічних процесів з боку держави.

Хоча регулятивні заходи грошово-кредитної політики здійснюються безпосередньо у грошово-кредитній сфері, її ефект не обмежується цією сферою, а проявляється також у реальній економіці завдяки впливу монетарних змін на сферу виробництва, інвестиційну сферу, зайнятість тощо.

Україна вступає в новий етап розвитку, який характеризується поглибленням інтеграцією у світові фінансова та економічні структури. Для цього склалися необхідні об'єктивні і суб'єктивні передумови. До об'єктивних належать: створення в основному ринкових засад функціонування економіки і формування відповідних взаємозв'язків між макроекономічними та монетарними чинниками; створення умов розвитку національної економіки на інвестиційно-інноваційній основі. До суб'єктивних: формування основних суб'єктів мікроекономіки та їх взаємозв'язків із суб'єктами державної економічної влади; досвід формування і проведення макроекономічної і монетарної політики в складних умовах ринкових перетворень.

За таких передумов зростають вимоги до економічної і монетарної політики, зокрема до їх обґрунтованості й ефективності. у зв'язку із цим постає завдання розроблення і реалізація нових підходів у сфері монетарної політики.

Тому в Україні особливої актуальності набула проблема розроблення стратегії грошово-кредитної політики, яка відповідала б довгостроковим перспективам соціально – економічного розвитку країни.

Постановка проблеми: Протягом останніх років Національний банк України активно працює над розробленням програми переходу до чітко визначеної монетарної стратегії, оскільки більшість вітчизняних експертів та науковців визнає необхідність реформування діючої стратегії грошово – кредитної політики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій: Багато українських (Міщенко О., Арсенюк О.В., Геєць В.М., Грищенко А. та ін) та зарубіжних (М. Dabrowski)

економістів обумовлює необхідність переходу України до режиму таргетування інфляції, тому що він забезпечує стабільність економічного розвитку в довгостроковій перспективі та підвищення довіри населення і суб'єктів господарювання до органів державного управління, що є одним із важливих чинників формування інфляційних очікувань. Але є такі (Дзюблюк О., Кричевські Т., Грищенко А. та ін), які вважають необхідність валютного таргетування як поточного режиму монетарної політики за умов недостатньої дієвості основних інструментів грошово-кредитного регулювання та обмежених можливостей впливу центрального банку на сектор економіки.

Ціль статті: Проаналізувати діючі монетарні стратегії та, враховуючи особливості економічного розвитку України, обрати найбільш оптимальну та ефективну для економіки країни.

Виклад основного матеріалу: Категорія „стратегія монетарної політики” сформувалась у 90-х роках ХХ століття. Стратегія монетарної політики розглядається як функція реагування центрального банку, що відображає процес перетворення інформації про стан і роботу економіки в політичні рішення з метою досягнення встановлених цілей.

Головним в обґрунтуванні оптимальної стратегії монетарної політики є визначення цілей, що виражається в оцінці тієї ролі, яку має відігравати центральний банк в економіці. Такими стратегічними цілями є стабільне зростання економіки, низька інфляція, високий рівень зайнятості та рівновага платіжного балансу [2].

Однак, у зв'язку з тим, що в межах монетарної політики і лише за допомогою її інструментів одночасне досягнення усіх стратегічних цілей неможливе, центральному банку доводиться обирати оптимальну стратегію грошово – кредитного регулювання – зазвичай між забезпеченням стійких темпів економічного зростання і стабільністю цін (рис. 1)

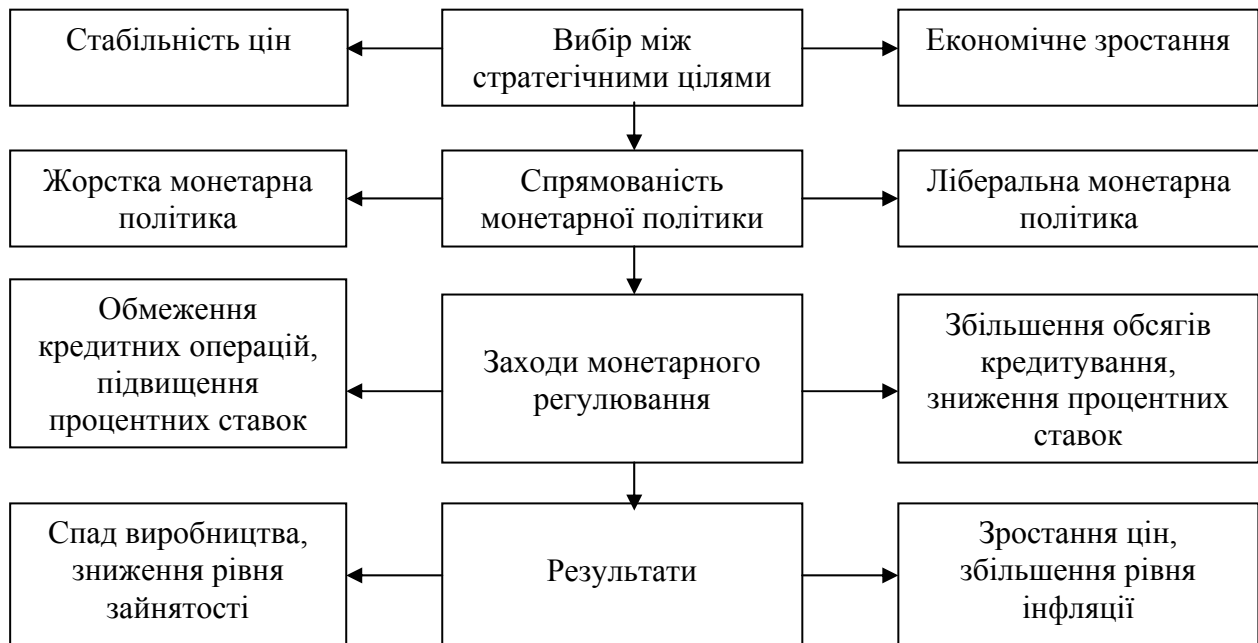


Рис. 1. Фактори несумісності цілей монетарної політики [2]

Основною ціллю багатьох країн є захист, економічний зріст і стабільність грошової одиниці, стабільне зростання економіки (табл.1) [5].

Таблиця 1

Законодавчо закріплені цілі грошово-кредитної політики

Національні грошові влади	Цілі грошово – кредитної політики
ФРС США	Максимальне стійке довгострокове економічно зростання і стабільність цін
Європейський Центральний банк, Банк Англії, Банк Франції, Національний банк Швейцарії, Банк Іспанії	Цінова стабільність
Банк Нідерландів	Захист національної валюти
Банк Португалії	Внутрішня грошова стабільність і зовнішня платоспроможність валюти
Німецький Бундесбанк	Захист валюти і підтримка загальної економічної політики уряду
Банк Греції	Управління грошовим обігом і кредитом
Банк Росії	Забезпечення захисту і стійкості рубля, зокрема його купівельної спроможності і курсу по відношенню до інших іноземних валют
Китайський народний банк	Економічний зріст та стабільність валютного курсу юаня
Банк України, Центральний банк Люксембургу, Банк Литви, Чеський національний банк	Стабільність грошової одиниці

Центральний банк в ході реалізації грошово-кредитної політики проводить таргетування проміжних цілей. Під таргетуванням слід розуміти застосування інструментів економічної політики для досягнення кількісних орієнтирів цільової змінної, що входять в сферу відповідального органу регулювання [5].

За цих обставин особливо гостро постає проблема правильного вибору найоптимальнішого цільового орієнтира монетарної політики, що передбачає дії центрального банку з таргетування одного з таких трьох основних макроекономічних параметрів: грошової маси, рівня інфляції або валютного курсу. Це передбачає можливість використання основних режимів монетарної політики (табл.2):

1. Монетарне таргетування зазвичай здійснюється країнами, економіки яких є достатньо великими або традиційно замкнутими. Сутність цього режиму полягає в тому, що центральний банк, виходячи із цільового показника інфляції, оцінок потенціального зростання виробництва і динаміки швидкості обігу грошей у рамках кількісного рівняння обміну, визначає цільовий темп зростання грошових агрегатів і оголошує його громадськості. Проте ефективність таргетування грошових агрегатів досягається лише у випадку виконання таких умов: існує стійкий зв'язок між цільовими орієнтирами грошово-кредитної політики і динамікою вибраного грошового агрегату, а також динаміка цього агрегату повністю контролюється центральним банком [1]. Як правило, центральний банк може безпосередньо контролювати вузькі грошові агрегати (M_0 , M_1 , грошову базу), тому що динаміка грошової маси (M_2 , M_3) залежить від багатьох суб'єктів господарювання (в першу чергу комерційних банків, які за допомогою кредитного мультиплікатора можуть суттєво вплинути на зміну маси грошей в обігу). Проте зв'язок між змінами реальних макроекономічних змінних і динамікою грошової маси характерний саме для широких грошових агрегатів, тому центральні банки, як правило, таргетують один з широких грошових агрегатів (M_2 або M_3) [4].

2. Валютне таргетування означає встановлення фіксованого курсу національної валюти країни з низьким рівнем інфляції, або встановлення «коридору», в межах якого обмінний курс національної валюти може вільно коливатися. Основною метою вибору такої стратегії монетарної політики є зниження рівня інфляції у своїй країні до рівня інфляції в країнах валюти-якоря, тобто забезпечення стабільності цін і обмінного курсу національних грошей [3]. Інша перевага такого підходу полягає в тому, що обмінний курс у ролі номінального якоря є індикатором, за яким легко спостерігати і який сприймається громадськістю як правило монетарної політики. Водночас обмінний курс як номінальний якор має кілька вад. По-перше, у разі відкритості фінансового рахунку платіжного балансу країна з жорсткою валютною прив'язкою не проводить незалежної монетарної політики, а відтак втрачає й можливість використовувати її з метою на реагування на зовнішні та внутрішні шоки, передусім на шоки, які впливають на агрегований попит. По-друге, всезростаючий рух до мобільності капіталу, що є наслідком глобалізації світової економіки і тяжіння окремих країн до світових економічних центрів (зокрема, ЄС та США), дедалі більшою мірою наражатиме їх економіки на спекулятивні товари. По-третє, фіксований курс за відносно вільного руху капітального рахунку платіжного балансу стимулює експансію комерційних кредитів. Це спричиняє валютні дисбаланси і також є передумовою фінансових криз [6].

3. Інфляційне таргетування передбачає публічне оголошення планових рівнів інфляції, закріплення в законодавчому порядку пріоритетності цих цільових показників для центрального банку та встановлення відповідальності за їх досягнення [1]. Перевагою таргетування інфляції є те, що центральний банк має можливість зосередитися на внутрішніх проблемах економіки. Це дозволяє йому більш гнучко реагувати на зміни макроекономічної ситуації, оскільки не встановлюються чіткі співвідношення між динамікою зміни грошової маси і зміною пін. Встановлення конкретних цифрових прогнозних значень індексу споживчих цін підвищує відповідальність центрального банку за свої дії і допомагає вирішити проблему непослідовності у проведенні грошово-кредитної політики [3,4].

Таблиця 2

Недоліки та переваги режимів монетарної політики

Режим монетарної політики	Переваги	Недоліки
1. Монетарне таргетування	<ul style="list-style-type: none"> - можливість швидкого реагування та високий рівень контролю з боку центрального банку; - високий рівень координації монетарної і макроекономічної політики; - швидкість вимірювання монетарних агрегатів; - тісний зв'язок з інструментами монетарної політики 	<ul style="list-style-type: none"> - невизначеність майбутньої динаміки цін; - неможливість контролю грошової маси при високій частці готівки; - недостатня інформативність для суспільства; - недовіра у разі значних коливань попиту на гроші
2. Валютне таргетування	<ul style="list-style-type: none"> - високий курс інформативності для суспільства (валютний курс як номінальний якор, за яким легко спостерігати); - низькі інфляційні очікування; - довіра суб'єктів господарювання до макроекономічних показників 	<ul style="list-style-type: none"> - залежність монетарної політики від зовнішньоекономічних факторів; - ризики дестабілізації фінансової системи внаслідок світових валютних криз; - можливість припливу короткострокового спекулятивного капіталу; - сприяє розвитку затяжних фінансових криз;

		- зосередження центрального банку лише на підтримці обмінного курсу національної валюти іноді призводить до погіршення поточного стану грошово-кредитної політики.
3. Інфляційне таргетування	- центральний банк має можливість зосередитися на внутрішніх проблемах економіки; - дозволяє більш гнучко реагувати на зміни макроекономічної ситуації; - забезпечення гнучкої валютно-курсової політики; - створення умов для збалансованого розвитку всіх секторів і галузей економіки - довіра з боку населення до політики центрального банку; - гнучкість у реагуванні на шоки пропозиції	- послаблення гнучкості монетарної політики; - обмеження можливостей стимулювання економічного зростання і зниження безробіття; - вплив на динаміку інфляції факторів, які не контролюються центральним банком

Починаючи з 2000 року, Національний банк України (НБУ) фактично проводить політику умовно фіксованого курсу гривни до долара США (тобто режим валютного таргетування). У цьому режимі якорем макроекономічної стабільності є курс долара.

Одна з причин, по якій Національний банк більше не бажає утримувати курсову стабільність, а хоче перейти до інфляційного таргетування - світові тенденції. Міжнародний валютний фонд, як головний фінансовий консультант НБУ, наполягає на тому, що країни, які намагалися добитися економічного зростання за допомогою курсової політики, закінчували стагнацією. Тільки цінова стабільність є заставою постійного економічного зростання. Дійсно, Україна залежить від потоків іноземних капіталів для підтримки імпорту, що постійно росте. У таких умовах низька і прогнозована інфляція є для зовнішніх інвесторів сигналом для розгортання довгострокових економічних контрактів [7].

Небажання НБУ і далі утримувати курс, можна зрозуміти проаналізувавши макроекономічні тенденції. Після того, як ревальвація підірвала вітчизняний експорт, що і без того похитнувся через несприятливу світову кон'юнктуру, виник ризик одержати негативне сальдо платіжного балансу. В результаті золотовалютні резерви НБУ випробовують постійний тиск. Якщо НБУ раптово „обвалить” курс долару, то для одних суб'єктів економіки це може обернутися дефолтом, інші ж просто почнуть виводити валюту з країни. І тоді всі валютні ризики НБУ доведеться покрити за рахунок своїх резервів. Теоретично, щоб утримати стабільність, регулятор повинен володіти таким же об'ємом резервів, скільки наявної грошової маси обертається в країні. Вже зараз резерви нижчі за потрібний поріг.

Ще одна проблема – відкритість вітчизняної економіки. Співвідношення експорту до ВВП - 50%, залежність від імпорту енергоносіїв - 40%. У таких умовах українська економіка надзвичайно чутлива до зовнішніх шоків. Зараз в НБУ вважають, що валютне таргетування від зовнішніх дій економіку захистити не може. Якщо залишаться жорсткі обмеження на приток і відплив капіталу, тоді курсова прив'язка ще працюватиме. Проте в НБУ упевнені, що через низку обставин ринок капіталу украї важливо відкрити. По-перше, для збереження позитивного платіжного балансу і поповнення бюджету уряд активно продаватиме держвласність. По-друге, підвищення

цін на газ вимагає термінової модернізації економіки, яка неможлива без іноземних інвестицій. По-третє, уряду для фінансування бюджетного дефіциту, можливо, доведеться робити за рубежом серйозні позики. Значна притока валюти з-за кордону приведе до різкого зростання емісії гривни [9].

Переходити до режиму таргетування інфляції в НБУ почали робити два роки тому. Тоді в основах грошово-кредитної політики регулятор замість прогнозів почав давати орієнтир. Правда, з виконанням поставлених цілей не ладнається - важко встановлювати собі відразу з десятків орієнтирів і одночасно їх контролювати. Проте не варто чекати, що найближчим часом все кардинально зміниться. Для переходу до режиму інфляційного таргетування необхідно дотримання ряду досить складних умов [4].

В першу чергу НБУ повинен повернути довіру населення і суб'єктів економіки до своєї монетарної політики. Уряд повинен відмовитися від значних бюджетних дефіцитів і відучитися перекривати їх за рахунок кредитів НБУ і крупних зовнішніх позик. Зараз монетарна інфляція не перевищує 0,8%, в іншому ціни ростуть в результаті дій уряду і зовнішніх чинників. Крім того, НБУ потрібно створити умови, щоб інструменти кредитно-грошової політики робили реальний вплив на ринок [7].

За визначенням самого НБУ, остаточному переходу до використання інфляційного орієнтира як головної цілі грошово-кредитної політики має передувати певний перехідний період, що передбачає створення низки макроекономічних, фінансових та інституціональних умов, серед яких – макроекономічна та фінансова збалансованість, поступовий перехід до режиму вільного плавання обмінного курсу, достатній розвиток ринку цінних паперів, трансмісійних механізмів, комунікації центрального банку із суб'єктами господарювання та населенням [9].

Насправді перехід до політики таргетування інфляції на сьогодні практично неможливий через значну роль регульованих цін, які перебувають за межами впливу НБУ у формуванні індексу споживчих цін, у зв'язку з чим планові показники інфляції, як правило, не виконуються (рис. 2)

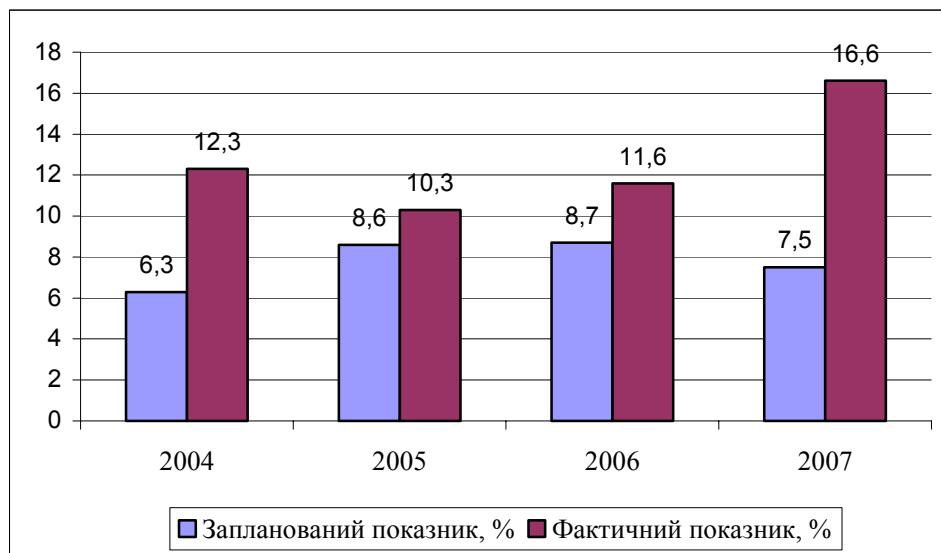


Рис. 2. Рівень виконання планових показників інфляції [7]

Висновки: Як свідчить світовий досвід, стратегія таргетування завдяки створенню відповідних умов допомогла країнам із перехідною та ринковою економіками досягти значних успіхів в управлінні грошово-кредитною політикою і стимулюванні економічного зростання. При цьому жодна з країн, що запровадили дану

стратегію, не відмовилася від неї. Це ще одне свідчення на користь її ефективності й адекватності умовам функціонування сучасних економічних систем та доказ необхідності запровадження її в Україні.

Таким чином, сучасна стратегія монетарної політики Національного банку України має бути спрямована на підтримання стабільності валютного курсу як основи ефективної організації грошового обігу в країні. А задля досягнення реального зростання виробництва й відповідно мінімізації рівня безробіття необхідно водночас зі структурними реформами поступово впроваджувати заходи щодо лібералізації кредитних відносин центрального банку з комерційними банківськими установами з метою полегшення доступу суб'єктам господарювання до кредитних ресурсів, що в загальному підсумку стимулює економічне зростання, що, в свою чергу, буде необхідною передумовою для підвищення ефективності системи державного регулювання і досягнення всіх атрибутів соціально-орієнтованого суспільства.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены основные стратегии денежно-кредитной политики, их преимущества и недостатки, а также, учитывая особенности развития экономики Украины, предложена наиболее эффективная стратегия.

SUMMARY

Basic strategies of monetary policy, their advantages and disadvantages, are considered in the article, and also considering the features of development of the Ukrainian economy, the most effective strategy is offered.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Гриценко А., Кричевські Т. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики. Стаття перша. Необхідність і передумови формування монетарної стратегії як форми комунікації центральних банків // Вісник НБУ. – №11. – 2005. – С. 8-18.
2. Гриценко А., Кричевські Т. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово-кредитної політики. Стаття друга. Архітектоніка монетарних стратегій і зарубіжний досвід їх формування та застосування // Вісник НБУ. – №2. – 2006. – С. 8-19.
3. Дзюблик О. Стратегія монетарної політики Національного банку України та її вплив на економічний розвиток // Вісник НБУ. - №1. – 2008. – С. 8-15.
4. Макогон Ю.В., Медведкіна Є.О., Рибаченко К.В. Монетарна політика в умовах глобального економічного зростання: Монографія / За наук. ред. Ю.В. макогона. – Донецьк: ДонНУ, 2007. – 235 с.
5. Моисеев С.Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика: Учебное пособие / С. Р. Моисеев. М.: Экономистъ., 2005. – 651 с. – (Homo fabe).
6. Петрик О. Цілі та основні режими сучасної монетарної політики // Вісник НБУ. - № 6. – 2006. С. 6-13.
7. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. http://bin.com.ua/templates/analitic_article.shtml?id=55228

Надійшла до редакції 20.02.2008 року

УДК 330.142.212: 519.863

СИНТЕЗ КОМБИНИРОВАННЫХ ИМИТАЦИОННО-ОПТИМИЗАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ КРУГООБОРОТА ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ (СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ)*Баранников В.В.*, аспирант ДонНУ

Цель данной работы: определить синергетический эффект от синтеза комбинированных имитационно-оптимизационных моделей кругооборота оборотных активов.

Для решения поставленной задачи предполагается решить следующие задачи:

1. Определить понятие синергии и синергетического эффекта;
2. Дать характеристику синергии в новых методах управления финансово-экономической деятельностью крупных промышленных предприятий;
3. Выявить положительный синергетический эффект от синтеза КИОМ;
4. Выявить отрицательный синергетический эффект от синтеза КИОМ.

В украинской и зарубежной литературе известно достаточно много работ по синергии и синергетическому эффекту [4-16], что говорит о том, что собрана достаточно обширная теоретическая база по данному направлению и позволяет определять синергетический эффект в различных сферах управления бизнес-системами.

При построении экономико-математических моделей сложных хозяйственных процессов часто используют модели одного типа (оптимизационные или имитационные, статические или динамические, стохастические или детерминированные и пр.). С ростом сложности экономических процессов в бизнес-системах, увеличения их неопределенности и потребности в учете динамики в данных процессах возникает потребность в использовании моделей одного типа. При этом раздельное построение моделей разного типа не приносит желаемого эффекта от их использования, тогда возникает потребность в построении так называемых комбинированных моделей.

Одним из видов таких комбинированных моделей можно назвать комбинированные имитационно-оптимизационные модели кругооборота оборотных активов (КИОМ). Структура и процедура построения данных моделей описана в работах [1, 2]. В данной статье представлено описание эффект от объединения оптимизационной и имитационной моделей в одну комбинированную для управления оборотными активами на крупном промышленном предприятии. Данный эффект носит характер синергетического эффекта.

Синергия, синергический эффект (от греч. *synergós* — вместе действующий) — возрастание эффективности деятельности в результате соединения, интеграции, слияния отдельных частей в единую систему за счет так называемого системного эффекта, эмерджентности [3]. Данную синергию или синергетический эффект называют положительным, существует также и отрицательная синергия, когда эффект от объединения частей в единую систему может носить отрицательное значение.

При изучении и организации процесса управления кругооборотом оборотных активов необходимо учитывать взаимодействие управляемых факторов, а также общий эффект от одновременного управления данными факторами. То есть необходимо учитывать различные синергетические эффекты, возникающие в процессе управления

системой. Синергия может возникать как при взаимодействии факторов в самом процессе кругооборота оборотных активов, так и в процессе управления им. В данной работе рассмотрим синергетический эффект возникающий в процессе управления оборотными активами, а конкретно при взаимодействии различных видов моделей построенных для управления данным процессом. Здесь будет рассмотрен синергетический эффект от взаимодействия двух моделей оптимизационной и имитационной описывающих кругооборот оборотных активов.

В управлении организацией или организациями всегда необходимо учитывать синергетический эффект от взаимодействия частей данных систем или непосредственно систем друг с другом.

Синергетический эффект в управлении организациями можно описать тремя переменными:

1. Изменение прибыли (увеличение при положительной синергии и уменьшение при отрицательной);
2. Снижение затрат на ведение хозяйственной деятельности (издержек);
3. Снижение потребности в инвестициях (за счет внутреннего эффекта).

Для получения данных синергетических эффектов менеджер может направить свои усилия как на управление взаимодействующими факторами так и на улучшение деятельности с помощью использования новыми методами к управлению системами, которые несут синергетический эффект. К таким методам относят использование разных типов моделей для изучения и управления одним и тем же процессом. Для использования разных типов моделей в изучении одного и того же процесса можно формировать новый тип моделей – комбинированные модели. Комбинированные модели синтезируются путем соединения в одну модель моделей разного типа, но одного объекта и функционируют как единое целое.

Для того чтобы определить синергию в КИОМ необходимо дать краткое описание данной модели. Для эффективного управления оборотными активами промышленного предприятия необходимо выполнить следующие этапы: максимизировать маржинальную прибыль от каждого оборота оборотных активов, минимизировать объем оборотных активов для осуществления операционной деятельности, минимизировать период оборачиваемости. Для управления оборотными активами необходимо использовать оптимизацию портфеля продаж. Оптимизация портфеля продаж снижает потребность в оборотных активах, так как задаются в производство наиболее прибыльные позиции, которые приносят больший эффект на единицу вложенных финансовых ресурсов. Процесс кругооборота оборотных активов достаточно сложный для того, чтобы иметь возможность представить его в виде оптимизационной модели. Поэтому для его анализа обычно используют имитационную модель. Имитационные модели не позволяют получить оптимальный вариант модели, а только методом перебора сравнивать возможные варианты, что создает потребность в использовании оптимизационных моделей. Таким образом, исходя из сложности, динамичности и неопределенности процесса управления оборотными активами возникает необходимость в применении нового класса моделей, объединяющих в себе методы имитационного и оптимизационного моделирования - КИОМ.

Синтез имитационных и оптимизационных позволяет достичь синергетического эффекта. При самостоятельном использовании имитационной модели возможно учесть все факторы неопределенности как внешней, так и внутренней среды системы, а также всю сложность процессов, протекающих в сложных динамических системах. Процесс кругооборота оборотных активов необходимо исследовать с помощью имитационной модели. Это связано с тем, что данный класс моделей позволяет эффективно моделировать неопределенность на рынках сырья и готовой продукции,

неопределенность внутренних факторов, сложность связей модели, динамику и пр. Однако этот метод не дает возможности определить оптимальный вариант функционирования. После проигрывания сценариев можно вручную выбрать один из самых приемлемых вариантов, но это сделать достаточно сложно.

Метод имитационного моделирования как метод управления экономическими процессами используется в том случае, когда нет возможности проводить исследования с помощью моделей «классического» оптимизационного типа. Оптимизационные же модели в свою очередь позволяют получать наилучший вариант при заданном критерии оптимизации, но не дают возможности решать задачи со сложными нелинейными связями, динамическими процессами и стохастическими переменными.

При синтезе имитационной и оптимизационной моделей существует следующая положительная синергия:

1. Имитационная модель в составе комбинированной позволяет моделировать сложные хозяйственные процессы с большим количеством переменных и связей между ними

2. Для решения имитационных моделей применяют сценарный подход, который дает возможность решать неопределенность, возникающую в сложных бизнес-системах. Она решается путем сопоставления каждого неопределенного фактора системы с вероятностью его появления и проигрывания всех вероятностей появления данных факторов в виде сценариев имитационной модели.

3. Оптимизация в узлах имитационной модели (оптимизация в узлах – оптимизация в ключевых местах принятия решения имитационной модели) позволяет достичь оптимальных результатов всей комбинированной модели.

Применение КИОМ может носить также и отрицательный синергетический эффект. Отрицательный синергетический эффект может проявлять себя если данную модель использовать для моделирования процесса, который можно эффективно моделировать отдельно методами оптимизационного или имитационного моделирования. Данная ситуация наблюдается тогда, когда моделируемая система достаточно проста или не имеет неопределенных факторов влияющих на нее и все связи между переменными линейны, тогда применение данной модели нецелесообразно.

Каждая модель, описывающая кругооборот оборотных активов (имитационная или оптимизационная) в отдельности позволяет решать ограниченный круг задач данной предметной области. Однако их объединение в одну комбинированную имитационно-оптимизационную модель кругооборота оборотных активов позволяет достичь синергетического эффекта. Синергетический эффект объединения данных типов моделей заключается в том, что такой подход снимает ограничения, которые накладывает на решение задачи управления оборотными активами применение только моделей одного класса.

РЕЗЮМЕ

В даній праці розглянуто процес синтезу комбінованих імітаційно-оптимізаційних моделей кругообігу оборотних активів. Дано характеристику синергії у нових методах управління фінансово-економічною діяльністю великого промислового підприємства. Описано синергетичний ефект від об'єднання імітаційної та оптимізаційної моделей. Виявлена як позитивна так негативна синергія від об'єднання цих моделей.

SUMMARY

In the given work process synthesis combined simulation-optimization models circle-rotation turnaround actives is considered. The characteristic of a synergy in new methods of management is given by financial and economic activity of the large industrial enterprises. It

is described synergetic effect from association simulations and optimizations models. The negative synergy from association of the given models is revealed both positive.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

- 1.Христиановский В.В., Баранников В.В. Комбинированная модель управления оборотными активами на промышленном предприятии// Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, 2005. - №5 (87) 2005. – С.224-228.
- 2.Христиановский В.В., Баранников В.В. Синтез моделей управления оборотными активами на промышленном предприятии // Вісник Хмельницького національного університету частина 2. том 2, 2005. - №5 2005. – С.10-14
- 3.Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Экономический словарь. Инфра-М, 2006.
- 4.Хакен Г. Синергетика. М.: Мир, 1980. 18с
- 5.Synergetics. A Workshop / Ed. by И. Nakell. 3rd ed. В. etc., 1977. 277 p
6. Synergetics far from equilibrium/Ed. By A. Pacault, C. Vidal. В. etc., 1978 143p.
7. Structural stability in physics/ Ed. by W. Guttinger, H.Eikenmeier. В. etc., 1978. 311 p.
8. Pattern formation by dynamic systems and pattern recognition / Ed. by Н. Haken. В. etc., 1979. 305 p
9. Dynamic of synergetic systems/ Ed. by Н. Haken. В. etc., 1980. 271 p.
10. Chaos and order in nature /Ed. by Н.Haken. В. etc. 1980. 271 p
11. Улам С. Нерешенные математические задачи. М.: Наука, 1964. 161с
12. Nonlinear partial differential equations. N. Y.: Acad. press, 1967, p. 223.
13. Малинецкий Г.Г. Управление риском. Риск, устойчивое развитие, синергетика. М., Наука, 2000
14. Малинецкий Г.Г., Потапов А.Б. Современные проблемы нелинейной динамики. М., УРСС, 2002, 2-е издание
15. Новое в синергетике.Взгляд в третье тысячелетие. Сборник статей под редакцией Г.Г.Малинецкого, С.П.Курдюмова. М.Наука 2002г
16. Ковалев Д. Переоцененная синергия. Интернет ресурс <http://www.strategy.com.ua>

Надійшла до редакції 20.02.2008 року

УДК 336.76

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА КАПИТАЛА

Никешина Н.В., аспирант кафедры «Международная экономика» ДонНУ

Одной из важнейших особенностей современной мировой экономики является формирование глобального рынка капитала. Использование источников капитала, имеющих происхождение из всех стран мира, становится важным конкурентным преимуществом для фирм стремящихся работать на внешнем рынке. Значительно возрастает конкуренция за долговременные ресурсы, необходимые для развития, что неизбежно меняет представление о параметрах, которые значимы для характеристики конкурентоспособности субъектов в мировой экономике. Таким образом, представляется необходимым выявить особенности формирования и проблемы развития рынка капитала в современных условиях.

Изучению проблем мировых рынков капитала в условиях финансовой глобализации и международных кредитных и финансовых отношений посвящены работы таких авторов, как С.М.Борисов, И.С.Королёв, Л.Н.Красавина, Б.М.Пичугин, В.В.Смыслов, В.Н.Шенаев, В.В.Шмелёв, П.Кругман, К.Рогофф, Д.Родрик, Дж.Стиглиц и др. Из отечественных авторов хотелось бы отметить Л.В.Руденко, Н.Е.Бойцун, О.Н.Мозгового, Т.Е.Оболенскую.

В современных условиях большую важность для многих стран приобретают задачи эффективного привлечения и использования внешних финансовых ресурсов, в частности прямых иностранных инвестиций. В связи с этим актуальной научной проблемой становится исследование современных тенденций и закономерностей международного движения капитала, определение наиболее значимых направлений его влияния на экономическое развитие страны.

Целью исследования является анализ современных тенденций мирового рынка капитала, особенностей его функционирования.

Рынок капиталов - сфера формирования спроса и предложения на капитал, обеспечивающая аккумуляцию и перераспределение денежных средств, движение основного капитала, максимизацию прибылей, поддержание пропорций в экономике. Через рыночный капитал привлекаются денежные накопления предприятий, государства и частных лиц, превышающие их текущие потребности, и в качестве кредитных средств направляются на развитие производства и др. сфер экономики. Вывоз капитала - это целенаправленное перемещение денежных средств из одной страны в другую для помещения их в выгодное дело. Экспорт капитала осуществляется в различных формах. Наиболее распространенная форма применения вывозимого капитала - прямые инвестиции (капиталовложения) в промышленные, торговые и другие предприятия за рубежом, в другой стране. Иностранные инвестиции служат источником денежных, а иногда и прямых имущественных вложений в развитие, расширение, освоение нового производства товаров и услуг, совершенствование технологии, добычу полезных ископаемых, использование природных ресурсов. Портфельные инвестиции - это вложения капитала в иностранные акции, облигации и другие ценные бумаги, осуществляемые в расчете на высокие дивиденды, получение прибыли на капитал.

Рассмотрим состояние мирового рынка капитала. В структуре потоков капитала продолжается выраженный сдвиг от кредитного финансирования к финансированию за счет собственных средств (выпуска акций), а также от официальных источников финансирования к частным. В 2006 г. акционерный капитал составлял почти три четверти совокупных потоков капитала - 419 млрд. долл., причем значительно возросли доли портфельных активов и прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Курсы акций в странах с развивающимся фондовым рынком продолжали расти опережающими темпами по сравнению с развитыми странами, хотя при этом проявляли большую изменчивость.

Чистый объем кредитования со стороны международных финансовых организаций и других официальных источников, входящих в Парижский клуб стран-кредиторов, за последние два года резко сократился, при значительном росте частного кредитования. Ряд стран использовали избыточные резервы иностранной валюты, чтобы погасить задолженность перед официальными кредиторами и получить доступ к частным источникам финансирования на благоприятных условиях. В 2006 г. выплаты основной суммы долга кредиторам Парижского клуба и международным организациям (прежде всего Международному валютному фонду) превысили расходование кредитных средств примерно на 146 млрд. долл., при этом чистые потоки долгового финансирования достигли 432 млрд. долл.[1]

Процесс глобализации корпоративных финансов в развивающемся мире, начавшийся много лет назад, с 2002 г. стал ускоряться по мере того, как государства вводили более либеральные меры контроля капитала, а международные портфельные менеджеры увеличивали свои доходы, диверсифицируя активы за счет вновь выпускаемых корпоративных ценных бумаг. В результате этих изменений все большее число компаний, учрежденных в развивающихся странах, выходили на мировые рынки капитала, чтобы расширить доступ к источникам финансовых средств, привлекая займы с более длительными сроками погашения и используя прогрессивные финансовые инструменты для повышения качества управления рисками. Рост объемов долговых обязательств происходил в основном за счет компаний частного сектора – в 2002–2006 гг. на их долю приходилось свыше 60% всех банковских займов и 75% новых эмиссий облигаций. Финансовые корпорации – прежде всего коммерческие банки Индии, Казахстана, Российской Федерации и Турции – сыграли наиболее активную роль в том процессе, который вполне может обернуться бумом иностранных кредитов в банковском секторе этих стран. Банки используют ресурсы международных кредитных рынков для финансирования растущего портфеля внутренних займов и соблюдают все более высокие нормативы достаточности капитала. В условиях растущего конкурентного давления и высокой ликвидности рынков международные банки проявили готовность снизить процентную маржу, увеличить сроки погашения и принять более либеральные стандарты кредитоспособности.

Как же отмечалось ранее, глобализация финансового рынка резко увеличила масштабы иностранных инвестиций. После роста на протяжении четырех лет подряд глобальный приток ПИИ увеличился в 2007 году на 30% и достиг 1 833 млрд. долл., что гораздо выше прежней рекордной отметки, зафиксированной в 2000 году [2]. Несмотря на финансовый и кредитный кризисы, начавшиеся во втором полугодии 2007 года, во всех трех основных экономических группировках - развитых странах, развивающихся странах и странах с переходной экономикой Юго-Восточной Европы и Содружества Независимых Государств (СНГ) - наблюдался неуклонный рост притока ПИИ. Прирост ПИИ в значительной степени отражал относительно высокие темпы экономического роста и уверенную динамику деятельности корпораций во многих частях мира. В результате увеличения прибыли зарубежных филиалов, особенно в развивающихся странах, реинвестированные доходы составили около 30% совокупного притока ПИИ. В известной степени рекордные уровни ПИИ в долларовом выражении отражали и существенное обесценение доллара по отношению к другим основным валютам. Однако даже при оценке в местных валютах среднегодовой рост глобальных потоков ПИИ все же составил в 2007 году 23%.

Приток ПИИ в развитые страны достиг 1 248 млрд. долл. США сохранили свои позиции ведущей принимающей страны, за ними следовали Соединенное Королевство, Франция, Канада и Нидерланды [2]. Крупнейшим принимающим регионом был Европейский союз (ЕС), куда поступило почти две трети совокупного притока ПИИ в развитые страны. Однако в дальнейшем ожидается сокращение объемов ввоза ПИИ в развитые страны и вывоза инвестиций из них в силу тормозящего воздействия кризиса на финансовом рынке в сочетании со снижением темпов экономического роста в этих странах.

В развивающихся странах приток ПИИ достиг беспрецедентного уровня (500 млрд. долл.), что означает рост по сравнению с 2006 годом на 21%. Приток ПИИ в наименее развитые страны в 2007 году составил 13 млрд. долл., что также является рекордно высоким показателем. В то же время развивающиеся страны продолжают набирать силу в качестве источников ПИИ, вывоз которых достиг нового рекордного уровня в размере 253 млрд. долл., главным образом в результате внешней экспансии

азиатских ТНК. В группе развивающихся стран и стран с переходной экономикой тремя крупнейшими получателями ПИИ были Китай, Гонконг (Китай) и Российская Федерация [1].

Приток частного финансирования в развивающемся мире, по-видимому, представляет собой долговременную тенденцию, однако он касается не всех стран. В период с 1980 по 2007 гг. из всех развивающихся стран шестьдесят процентов (79 из 135) ни разу не обратились на внешний рынок облигаций; лишь восемь стран делали это многократно.

Таблица 1.

Отдельные показатели ПИИ и международного производства [3].

Показатель	Стоимость в текущих ценах (в млрд. долл.)		Годовые темпы прироста, в %	
	2006	2007	2006	2007
Приток ПИИ	1307	1883	381	29.9
Отток ПИИ	1216	1997	452	50.9
Суммарный объем ввезенных ПИИ	11993	15211	194	22.0
Суммарный объем вывезенных ПИИ	12474	15602	179	22.3
Объем продаж иностранных филиалов	25177	31197	177	20.7
Валовая продукция иностранных филиалов	4862	6029	162	19.4
Совокупные активы иностранных филиалов	51187	68716	201	23.1
Экспорт иностранных филиалов	4707	5714	122	15.4
Численность работников иностранных филиалов, тыс.чел.	726278	81615	1398	16.6

Объем производства товаров и услуг примерно 79 000 ТНК и их 790 000 иностранных филиалов продолжает увеличиваться, при этом суммарный объем их ПИИ в 2007 году превысил 15 трлн. долл. По оценкам ЮНКТАД, совокупный объем продаж ТНК составил 31 трлн. долл. - а это увеличение по сравнению с уровнем 2006 года на 21%. Объем добавленной стоимости (валовая продукция) иностранных филиалов во всех странах мира составил, по оценкам, в 2007 году 11% от мирового ВВП, при этом число работников возросло приблизительно до 82 млн.(табл.1).

Границы мира ТНК расширяются, чему способствует либерализация экономики стран мира (табл.2). Компании обрабатывающей промышленности и нефтяного сектора, такие как "Дженерал электрик", "Бритиш петролеум", "Шелл", "Тойота" и "Форд мотор", занимают ряд верхних позиций в составленном ЮНКТАД списке 25 крупнейших нефинансовых ТНК мира. Вместе с тем ТНК сферы услуг, в том числе инфраструктурных, неуклонно укрепляли свои позиции на протяжении прошедшего десятилетия: в 2006 году в списке 100 крупнейших компаний фигурировало 20 из них, в сравнении лишь с семью в 1997 году.

Значительно активизировалась деятельность 100 крупнейших ТНК, при этом показатели зарубежных продаж и численности работников за границей повысились по сравнению с 2006 годом соответственно почти на 9% и 7%. Особенно значительный рост отмечался в случае 100 крупнейших ТНК из развивающихся стран: в 2007 году их зарубежные активы оценивались в 68716 млрд. долл. География их стран

происхождения за последние 10 лет практически не изменилась, и в верхних позициях списка 25 таких ТНК преобладали компании из Восточной и Юго-Восточной Азии.

Таблица 2.

Изменения, внесенные в национальные режимы регулирования, 1992-2007 годы [3].

Показатель	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Число стран, внесших изменения в свои режимы регулирования	3	6	9	3	6	6	0	5	0	1	2	2	03	2	1	8
Число изменений режимов регулирования	7	00	10	12	14	50	45	39	50	07	46	42	70	03	77	8
Более благоприятные для ПИИ	7	9	08	06	8	34	36	30	47	93	34	18	34	62	42	4
Менее благоприятные для ПИИ					6	6				4	2	4	6	1	5	4

Выводы. Выделим основные тенденции развития рынка капитала:

- к числу наиболее значительных изменений следует отнести глобализацию финансовых рынков и влияние новых технологий на международные займы. Эти тенденции способствовали увеличению числа участников на рынке и сглаживанию различий между отдельными его сегментами, еще больше расширяя круг возможностей должников и кредиторов.

- международный рынок капиталов служит полем для вложений профессиональных инвесторов (инвестиционных и пенсионных фондов) и частных владельцев капитала. В среднем только 15% сделок на валютном рынке связано с экспортом, импортом и долгосрочным оборотом капитала. Остальные носят чисто финансовый характер.

- около 20 процентов продукции мировой экономики производится филиалами, транснациональных корпораций. Треть мировой торговли приходится на сделки между базовыми компаниями и их зарубежными филиалами и еще одна треть - на торговлю между компаниями, входящими в транснациональные стратегические союзы. То есть все более существенным в развитии процесса глобализации становится фактор транснационализации с очевидной ориентацией корпораций на информационный рынок и рынок передовых технологий.

- сбережения и инвестиции размещаются более эффективно. Благодаря этому, бедные страны, очень нуждающиеся в инвестициях, находятся не в столь отчаянном положении. Вкладчики не ограничены своими внутренними рынками, а могут искать по всему миру те благоприятные инвестиционные возможности, которые дадут самые высокие прибыли. Инвесторы имеют более широкий выбор для распределения своих портфельных и прямых инвестиций.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена вивченню сучасних тенденцій на світовому ринку капіталу. Мета

дослідження – аналіз сучасного стану ринку капіталу, особливостей його функціонування.

SUMMARY

This article is devoted studying of modern trends in the capital world market. Research objective is the analysis of the modern condition of the world market of the capital, features of its functioning.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Global Development Finance
2. World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf.
3. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge
4. <http://www.unctad.org/Handbook of Statistics>

Надійшла до редакції 20.02.2008 року

УДК 334.722.8

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ БОРЖНИКА ЩОДО ПОРУШЕННЯ СПРАВИ ПРО БАНКРУТСТВО

Очерет А.Ю., здобувач кафедри менеджменту інноваційної та інвестиційної діяльності Київського національного університету імені Тараса Шевченка, головний інспектор Департаменту декларування та митних режимів, Державна митна служба України

Необхідною умовою ведення бізнесу є подолання криз різного масштабу. І якщо саме по собі настання кризового стану не означає необхідності припинення бізнесу, за таких умов ймовірним є виникнення передбачених Законом України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” (далі – Закон) підстав для порушення відносно боржника справи про банкрутство.

Процедура банкрутства передбачає особливий порядок взаємодії сторін відносин неспроможності під контролем господарського суду та покликана виявити причини неплатоспроможності й можливості відновлення платоспроможності боржника, а в разі неможливості цього – визнання його банкрутом при пріоритетності збереження господарюючого суб’єкта.

Банкрутне законодавство, що сформувалось в Україні, містить багато колізій, «білих плям», «сплячих норм», що задекларовані, проте не застосовуються на практиці, та носить прокредиторський характер, адже ключові рішення у справі приймаються кредиторами. Наслідками цього є низька реабілітаційна ефективність процедур банкрутства, зловживання й доведення підприємств до ліквідації кредиторами й «інвесторами», націленими на якнайшвидше повернення боргів і використання процедур для розпорядження найціннішими активами боржника.

Виправити цю ситуацію, забезпечити справедливий розподіл негативних наслідків і збитків, викликаних неспроможністю, можливо лише дотримуючись балансу законних інтересів учасників конфлікту та принципу змагальності пропозицій сторін.

Оскільки Закон декларує метою застосування банкрутних процедур відновлення платоспроможності боржника, сприяти об'єктивності може вдосконалення застосування показників фінансового стану боржника й опора на такі показники при порушенні провадження у справі та прийнятті рішень щодо долі підприємства.

Вітчизняними вченими розглядаються як правові аспекти процедури банкрутства (Поляков Б.М., Джуль В.В., Бірюков О.М., Притика Д.М., Сміян Л.С.) так і економічні, перш за все антикризове фінансове управління та санація (Радзивілюк В.В., С.М.Онисько, О.І.Копилук, Т.В.Пепа).

Оскільки вдосконалення застосування базових показників фінансового стану, що використовуються в Законі, потребує урахування як організаційно-управлінської так і правової специфіки, розкриття цього питання потребує синтезу обох підходів.

Ціллю статті є вдосконалення механізму порушення провадження у справі про банкрутство шляхом відображення підстав для цього в корпоративному управлінні господарського товариства-боржника.

Результати дослідження 1. Господарське товариство починає свою діяльність з формування статутного капіталу, яким і визначається мінімальний розмір майна товариства, що гарантує зобов'язання перед кредиторами. Прибуткова фінансова діяльність означає, що його чисті активи, як різниця між вартістю активів та сумою зобов'язань, зростають порівняно з першочерговими внесками до статутного капіталу. Це і є то власне майно, яким підприємство відповідає перед власниками чи кредиторами. Одночасно це і є та фінансова межа, за яку підприємство не вправі заходити.

Однак на практиці ця відповідальність абсолютно не спрацьовує.

Так, за останнє десятиріччя Україною прокотилась хвиля банкрутств. Аналіз причин цього явища не є предметом цієї статті, однак ми хотіли б зосередити увагу на одному показнику, пов'язаному з цим процесом. Так, наприклад, при банкрутстві ВАТ «Київський м'ясокомбінат» при боргах до 40 млн. грн. власного майна було лише на 20 млн. грн., ВАТ «Валса» (шинний завод, м. Біла Церква) при боргах у 150 млн. грн. було оцінене на 65 млн. грн. ЗАТ «Укртатнафта – Київ» (м. Київ) мало таку ж різницю пропорцію: при боргах у 160 млн. грн., власного майна було на суму біля 30 млн. грн. То ж чому при банкрутстві підприємств спостерігається суттєвий дисбаланс між зобов'язаннями банкрута та його власними активами, не діє та межа, нижче якої підприємство не може брати на себе зайві зобов'язання? Які корпоративні чи законодавчі чинники дозволяють її порушувати? Як в такій ситуації захистити учасників боржника – власників корпоративних прав товариства і кредиторів?

2. Визначаючи підстави для порушення відносно боржника справи про банкрутство, Закон спирається на термін «неплатоспроможність». Проаналізуємо його наповнення та порядок застосування. Закон визначає неплатоспроможність як «...неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку їх сплати грошові зобов'язання перед кредиторами». Разом з цим, зазначений термін потребує більш конкретизованого визначення з урахуванням критеріїв достатності майна, необхідності його ринкової оцінки та визначення на їх основі фінансових показників платоспроможності, ліквідності, прибутковості.

Результатом такої концепції неплатоспроможності є те, що неплатоспроможність підприємства визначається зовнішнім критерієм, який пов'язується з існуванням права кредиторів на звернення до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство тільки у випадку невиконання боржником грошових зобов'язань протягом визначеного часу. З цього випливає, що якщо на даний час вартість чистих активів боржника має від'ємне значення, але підприємство отримує дохід, який дозволяє своєчасно розраховуватися з кредиторами, то жоден з кредиторів не має ніяких

формальних підстав вимагати порушення провадження у справі про банкрутство. Тому велика кількість підприємств повною мірою використовує такі формально-нормативні показники, коли вартість чистих активів приймає від'ємне значення, не приймаються заходи по поліпшенню свого фінансового стану та становиться нормою зловживання довірою контрагентів і власників корпоративних прав.

Отже, головною вадою такого визначення є те, що неплатоспроможність пов'язується з можливістю виконання грошових зобов'язань перед кредиторами, а не критерієм достатності майна (перш за все наявністю резервного фонду та ліквідних активів).

У той же час, як зазначають дослідники [1, 286; 2, 81], обрання в якості підстави порушення провадження у справі про банкрутство зовнішніх критеріїв неплатоспроможності є виправданим, адже дозволяє без зволікань розпочати розгляд обставин неплатоспроможності судом та застосувати інструментарій захисту кредиторів від недобросовісного боржника.

Але хто, як не сам боржник, дізнається про внутрішні ознаки неплатоспроможності завжди раніше, ніж кредитори? Разом з цим, за таких умов чинне законодавство не зобов'язує боржника подати заяву про порушення провадження у справі про банкрутство самостійно.

Частиною п'ятою статті 7 Закону, крім виявлення неоплатності при ліквідації боржника в загальному порядку поза процедур банкрутства, визначено два випадки обов'язкового звернення в місячний строк до господарського суду з заявою про порушення справи про банкрутство.

По-перше, це неможливість у разі задоволення вимог одного або кількох кредиторів, виконання грошових зобов'язань боржника перед іншими кредиторами в повному обсязі. Але на практиці він застосовується якщо «егоїстичний» кредитор уже намагається через суд або виконавче провадження погасити великий розмір вимог (зокрема, штрафні санкції), що призведе до припинення виконання поточних платежів, яке підпадає під ознаки неплатоспроможності [3, 61], тобто знову ж вказує на наявність зовнішніх ознак неплатоспроможності.

По-друге, зобов'язання боржника щодо звернення з заявою про порушення справи про банкрутство виникає в разі якщо орган боржника, уповноважений відповідно до установчих документів або законодавства прийняти рішення про ліквідацію боржника, прийняв рішення про звернення в господарський суд з заявою про порушення справи про банкрутство. Відповідно до пункту і) частини п'ятої статті 41 Закону України «Про господарські товариства» таким органом є загальні збори господарського товариства. Тому, в цьому випадку очевидним є існування конфлікту інтересів між власниками корпоративних прав боржника та його менеджментом, адже менеджмент боржника може бути не зацікавлений у такому зверненні та в будь-який спосіб протистояти цьому.

3. Розглянемо, яким чином вирішується питання своєчасного звернення боржника до суду із заявою про порушення справи про банкрутство у світовій практиці.

Спонування до такого самостійного подання регулюється в площині регламентації корпоративного управління боржника щодо виявлення ознак неплатоспроможності, зворотного зв'язку із вищими органами товариства та встановлення відповідальності посадових осіб боржника за приховування відомостей про фінансовий стан та набуття зобов'язань у ситуації, коли це веде до неплатоспроможності. Так, французьке законодавство встановлює відповідальність за дії, що наражають майно боржника на небезпеку або зменшують його, здійснені з метою запобігти або відстрочити конкурсний процес. Закон визначив такими діями «засоби одержання грошей, що розоряють» та деякі інші «виверти» суть яких полягає в

тому, що особа продає майно за нижчою ціною, яка дозволяє їй не припинити платежі, однак погіршує майнове становище. Для кримінального переслідування банкрута достатньо початку судових оздоровчих заходів. Розвинуте законодавство щодо відповідальності керівництва несумлінного боржника й у США та Великій Британії. У США при покладанні на керівників відповідальності за недбале керування компанією застосовується правило комерційної доцільності, а для порушення провадження у справі про банкрутство за власною заявою боржник навіть не повинен відповідати будь-яким критеріям неплатоспроможності та приводити обґрунтування заяви [4, 49-64; 5].

Найбільш наближені до об'єктивних передумов підстави порушення провадження у справі про банкрутство, на нашу думку, присутні в німецькому законодавстві. Такими підставами є:

- неплатоспроможність;
- загроза неплатоспроможності;
- надмірна заборгованість.

Перша підстава є «зовнішньою» ознакою неможливості виконати грошові зобов'язання, що настали, та надає право звернутись із заявою як кредитору так і боржнику. Друга та третя підстави є тільки «внутрішніми». Друга пов'язується з майбутньою недостатньою ліквідністю коштів боржника і надає йому право звернення до суду. Третя присутня у випадку, якщо вартість майна боржника не перевищує суми його зобов'язань, та має наслідком обов'язок боржника звернутись із заявою [6, 86-104]. До того ж абзац 2 § 92 Закону про акціонерні товариства передбачає, що якщо товариство стає неплатоспроможним, то правління не пізніше трьох тижнів після настання неплатоспроможності подає заяву про порушення провадження у справі про неспроможність. Це правило застосовується відповідним чином, якщо встановлено перевищення активів над пасивами [7, 309]. Порушення вимог цього абзацу членом правління карається штрафом або позбавленням волі на строк до трьох років [7, 445].

Вважаємо, що саме така збалансованість зовнішніх та внутрішніх ознак порушення провадження у справі про банкрутство, а також обов'язок порушення правлінням питання звернення до суду мають бути відображені й у вітчизняному законодавстві. Тільки в цьому разі можна буде стверджувати про те, що «дійсно ефективний механізм інституту неспроможності є необхідним гарантом платіжної дисципліни» [1,200].

4. У впровадженні таких внутрішніх ознак неплатоспроможності, установленні відповідальності менеджменту за недобросовісні дії, що призвели до нагромадження боргів, повинні бути зацікавлені не тільки кредитори, а і власники корпоративних прав підприємства, адже тільки при таких умовах вони матимуть відомості справжній стан справ, а менеджмент буде орієнтований на раціональне ведення справ компанії, запобігання та подолання кризових явищ.

З метою запобігання зменшенню чистих активів та ініціювання за потреби без зайвих витрат часу початку процедури банкрутства власники корпоративних прав боржника повинні захищати свої права через прийняття внутрішніх корпоративних положень.

Бажано, щоб усі корпоративні права і обов'язки по цій проблемі були зосереджені в одному внутрішньому нормативному акті, який повинен так і називатися: «Про неплатоспроможність товариства», максимально заповнюючи всі зазначені вище законодавчі прогалини.

Щодо ознак неплатоспроможності, то це положення повинно містити такі вимоги:

1. періодичність ринкової оцінки основних активів;

2. реальне відображення всіх активних статей балансу у відповідності з ринковою вартістю;
3. врахування всіх потенційних додаткових витрат (штрафи, пені, неустойки, соціальні гарантії та зобов'язання та інше);
4. форму зберігання коштів резервного фонду;
5. перелік швидко ліквідних непрофільних активів;
6. спосіб та терміни повідомлення органів управління та акціонерів про реальний стан справ та інше.

На основі цієї інформації товариство повинно визначити в зазначеному положенні систему узагальнюючих показників, які б виконували функцію раннього попередження при несприятливому розвитку подій, що дозволить зробити дієвими норми статті 7 Закону щодо самостійного подання боржником заяви про порушення справи про банкрутство.

Вочевидь, ці функції можуть бути покладені на членів ревізійної комісії або на спеціально створену групу фахівців з різних напрямків діяльності підприємства. В межах системи корпоративного управління механізми отримання цієї інформації повинні супроводжуватись механізмами зворотного зв'язку щодо доведення цієї інформації до загальних зборів або органу, уповноваженого загальними зборами на звернення до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство.

5. Крім цього, з метою встановлення на стадії порушення провадження у справі про банкрутство наявності або відсутності неоплатності також необхідно визначення додаткових критеріїв оцінки фінансової спроможності підприємства, що ґрунтуються на ринковій вартості активів.

Так, зокрема, у випадках, якщо боржник сам подає заяву на банкрутство, він зобов'язаний надати відомості про наявність у боржника майна (частина друга статті 7 Закону). Якщо ж кредитор подає заяву про порушення провадження у справі про банкрутство, то до дати проведення підготовчого засідання боржник зобов'язаний надати відзив, який також повинен містити «... відомості про наявне у боржника майно...» (частина третя статті 11 Закону).

Пропонується ці два пункти Закону доповнити словами: «...оцінене по ринковій вартості суб'єктом оціночної діяльності з виділенням коштів резервного фонду та ліквідних активів».

Ринкова оцінка дозволить наповнити реальним змістом додаткові критерії платоспроможності, доходності та ліквідності, оцінити стан підприємства з урахуванням співвідношення боргових зобов'язань та вартості чистих активів і прийняти виважені рішення.

Крім захисту добросовісних кредиторів, зазначене сприятиме підвищенню прозорості та визначеності показників фінансового стану на момент відкриття банкрутних процедур, а отже, підвищенню довіри до боржника, що є умовою надання йому прав щодо залишення в ході процедур банкрутства керівництва боржника та встановлення пріоритету реорганізаційних процедур над ліквідаційними. Серед таких можливих прав, які б дозволили удосконалити алгоритм процедур банкрутства, відмітимо наступні:

1). Редакція статті 14 Закону до набрання чинності змінами від 07.03.2002 надавала боржнику право при проведенні процедури розпорядження майном одночасно задовольнити вимоги кредиторів відповідно до реєстру вимог кредиторів, що, вочевидь, не порушує інтересів кредиторів щодо повернення боргів.

Проведення ж незалежної оцінки фінансового стану боржника дозволило б довести відсутність неоплатності, а отже, підтвердити наявність можливості погашення вимог кредиторів без проведення додаткових судових процедур. Наслідком цього

могло б бути повернення боржнику права при проведенні процедури розпорядження майном одночасно задовольнити всі вимоги кредиторів у випадку, якщо незалежна оцінка доводить перевищення вартості майна боржника над сумою вимог до нього.

2). Запровадження реальної оцінки фінансового стану дозволило б удосконалити алгоритм обрання процедур банкрутства, адже сьогодні Закон визначає прийняття рішення про обрання процедур виключною прерогативою кредиторів. У той же час, відсутність неоплатності, тобто встановлення факту наявності майна на суму, більшу за суму вимог, що є об'єктивною підставою можливості відновлення платоспроможності боржника, повинна мати наслідком:

запровадження незалежно від волі кредиторів санації боржника, що, як передбачає постановою Вищого господарського суду України від 14.12.2005 у справі № 32-24/292-03-9660 [8, 435], уводиться з метою запобігання визнання боржника банкрутом і його ліквідації та має пріоритет перед процедурою ліквідації;

подання до засідання суду, що проводиться за підсумками процедури розпорядження майном, плану санації, розробленого боржником (учасниками господарського товариства-боржника);

обов'язок кредиторів іти на певний компроміс щодо строків сплати зобов'язань. Граничні терміни погашення боржником вимог кредиторів згідно з таким планом санації, відхилення від яких можливе лише за погодженням кредиторів, повинні бути встановлені законом.

Висновки та пропозиції Удосконалення корпоративного управління щодо порушення провадження у справі про банкрутство, введення реальних показників платоспроможності й опора на них при обранні процедур банкрутства, розробці плану санації, дозволить знизити ступінь використання недосконалості положень Закону в якості важелів майнового конфлікту, позбавити недобросовісних учасників відносин неспроможності можливостей для зловживань та посилити реабілітаційну складову Закону.

Безумовно, що вся ця робота повинна базуватись на гарантованих Конституцією України принципах юридичної рівності та захисту законних інтересів всіх учасників провадження у справі про банкрутство.

РЕЗЮМЕ

Стаття посвячена проблемам возбуждения производства по делу о банкротстве по заявлению должника, организованного в форме хозяйственного товарищества. На основании опыта стран с развитым корпоративным управлением предлагаются меры по усовершенствованию механизма подачи заявления о банкротстве должником и отражения оснований для этого в положениях корпоративного управления.

SUMMARY

The article is devoted to problems of opening of bankruptcy proceedings with filing bankruptcy petition by company debtor. Measures for development of filing bankruptcy petition by debtor and implementation of them in corporate governance provisions according to experience of the countries with developed corporate law are offered.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Джунь В.В. Институт неспроможності: світовий досвід розвитку і особливості становлення в Україні. Монографія. – Видання друге, виправлене і доповнене. – К.: Юридическая практика, 2006. – 384 с.
2. Поляков Б.М. Право несостоятельности (банкротства) в Украине. – К.: Концерн „Видавничий дім «Ін Юре»”, 2003. – 440 с.
3. Поляков Б.М. Закон Украины „О восстановлении платежеспособности должника или

- признании его банкротом”: Научно-практический комментарий/ Под общей редакцией Д.Н. Притыки. – К.: Концерн „Издательский Дом «Ин Юре»”, 2003. – 272 с.
4. Грек Б.М. Банкротство. Цивільний та кримінально-правовий аспекти: Монографія. – К.:Прецедент, 2006. – 303 с.
5. Законодательство США о банкротстве // <http://www.duma.gov.ru>
6. Трушников С.С. Возбуждение производства по делам о несостоятельности в России и Германии. – СПб.: Издательский дом С.-Петербур. гос. ун-та, Издательство юридического факультета СПбГУ. – 2006. – 200 с. ISBN 5-9654-0053-6.
7. Федеративная республика Германии. Законы. Торговое уложение Германии. Закон об акционерных обществах. Закон об обществах с ограниченной ответственностью. Закон о производственных и хозяйственных кооперативах.: пер. с нем. – М.:Волтерс Клувер, 2005. – 624 с. – Парал. тит. л. нем. – ISBN 5-466-00090-6.
8. Господарське судочинство в Україні: Судова практика. Застосування законодавства про банкрутство./Упоряд. Б.М.Поляков; Відп. ред. В.С.Москаленко. – Вип. 2. – К.: Праксіс, 2006. – 544 с.

Надійшла до редакції 20.02.2008 року

УДК 334.726: 001.895

ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ У ВІДКРИТИХ ЕКОНОМІКАХ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО НТП

Сьомик В.А., здобувач Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України

Сучасна логіка комерційної діяльності при інноваційному інвестуванні, так само, як і механізм віддачі від вкладення капіталу в інноваційний процес, є принципово відмінними від традиційних мотивацій господарювання. В результаті порядок отримання доходів, які отримуються у зв'язку із науково-технічним розвитком, має мало спільного з гарантованими виплатами позикового відсотка на капітал в банку або дивіденду на закуплені акції та навіть із «звичайною», неризикованою комерційною діяльністю. Так, при вдалій реалізації інноваційного процесу віддача може виявитися дуже великою, але при невдачі позитивний ефект від комерційної діяльності може бути відсутній зовсім, більш того, може взагалі загинути весь вкладений капітал.

У цьому зв'язку великого значення набувають механізми державного втручання в інвестиційні процеси, здатність інститутів суспільства забезпечити інноваційні пріоритети розвитку засобами програмно-цільового регулювання, а також пошук нових моделей державно-корпоративної взаємодії при реалізації інноваційних програм.

Різними авторами висловлюються достатньо відмінні точки зору на проблематику державного втручання та інституційного регулювання. Одна з точок зору представлена думкою про те, що надмірне втручання уряду в економіку не сприяє досягненню високого рівня конкурентоспроможності, а державна політика, що опікується неефективними галузями й підприємствами, передбачає високий рівень

оподаткування, перерозподіл засобів ефективно функціонуючих підприємств на користь нерентабельних підприємств і дренаж економіки закордонним капіталом не є ефективною. Крім того, «негативний вплив на рівень конкурентоспроможності справляють надмірно розвинуті соціальні функції держави, внаслідок чого все менша кількість населення стає професійно активною, тоді як все більша кількість людей бере участь у перерозподілі ВВП через пенсії і різного роду допомоги» [1, с. 69]. Інші автори, відповідно до більш «про-інституційних» пріоритетів вбачають за необхідне наголосити на конструктивній ролі втручання в ринкові процеси, відзначаючи не тільки необхідність коригування обмеженої ринкової логіки, але й доцільність оптимізації самого ринкового середовища.

З цього приводу В.Кондрат'єв відзначає, що взагалі у чистому виді галузевої промислової політики не існувало ніде – за виключенням короткого періоду післявоєнного економічного відновлення у Франції. Так, «у 1950-і роки в політиці французького уряду були чітко виражені галузеві пріоритети – чорна металургія і цементна промисловість (в цілях модернізації господарства в цілому), сільськогосподарське машинобудування (заради підйому сільського господарства), автомобільна промисловість (для залучення валютних резервів в економіку)», але «найважливішою умовою такої політики був надзвичайно високий ступінь одержавлення промисловості. Частка державного сектора в середньому по промисловості складала більше 50%, а в деяких галузях набагато вище: у чорній і кольоровій металургії 60-70%, вуглевидобуванню 90%, електроенергетиці 98%», причому «повністю в приватному секторі залишалися лише суднобудування і легка промисловість» [2, с. 79—103].

В науковій теорії дедалі вагомніше постають завдання осмислення того, що у практиці інституційного будівництва США, Канади, Великобританії, Франції, Японії а останнім часом і найбільш успішних країн з економікою трансформаційного типу, як відзначається в економічній літературі, помітним є прагнення розвивати інфраструктуру та системи фінансування фундаментальної науки і культури через національні, регіональні і галузеві фонди. При цьому вітчизняний бізнес в усіх названих та в інших країнах не залишається осторонь прогресивних перетворень та тенденцій, що потребує окремої уваги.

Як безумовну істину сприймають тезу про те, що для виходу на передовий світовий рівень в дослідженнях та прикладних розробках, пов'язаних з інформатикою та інформаційними технологіями необхідне створення умов, при яких бізнес виявиться зацікавленим в інвестиціях в прикладні дослідження та доступні для нього дослідження фундаментального плану.

Деякі автори пишуть у цьому зв'язку про своєрідне поле застосування інституціоналізму, яке «пов'язано із його внутрішньо вмонтованою здатністю пасувати природі НТП, інноваційного розвитку, стимулювати прогрес виробництва» [3, с. 51]. Таким загальним вимогам відповідають специфічні національні підходи. Так, політика

1. Поплавська Ж. Моделі конкурентоспроможності національних економік України та Польщі у механізмах транскордонного співробітництва // Вплив маркетингу на підвищення ефективності транскордонного економічного співробітництва з країнами-членами ЄС / Міжнародна науково-практична конференція. – МТІ, 24-25 жовтня. – Мукачево: МТІ. – С. 67—71.

2. Кондрат'єв В. Государство и корпорации в стратегии глобальной конкурентоспособности // Национальная промышленная политика конкурентоспособности. Опыт Запада – в интересах России. М.: ИМЭМО РАН, 2002. – С. 79—103.

3. Боргова політика в контексті задач інституційного забезпечення фінансової стабільності та міжнародної конкурентоспроможності // Фінансові інструменти забезпечення міжнародної конкурентоспроможності в інституційній моделі: Монографія / За ред. В.С.Новицького. – К.: Арістей, 2006. – С. 48—57.

державного втручання у Франції органічно включала вирошування «національних лідерів економіки». Так, у цій країні «в кожній галузі були створені одна-дві великі компанії, які повинні були об'єднати навколо себе дрібний бізнес і конкурувати із зарубіжними фірмами на світових ринках». Причому ««лідери» визначалися на основі високого рівня технологічної досконалості в певних товарних нішах». У ФРН застосовувалися прогресивні кредитно-фінансові підходи: в 1950-ті рр. державні банки там «перейшли від кредитування конкретних галузей до рефінансування приватних банків, що мали стійкі зв'язки з промисловими компаніями» [1, с. 79—103].

У цьому зв'язку в економічній літературі відзначається комплексність взаємодії «технологічних змін, виникнення корпоративних стратегій, націлених на діяльність у глобальному середовищі, та проведення реформ у окремо взятих країнах». Водночас дещо спрощеною можна вважати позицію О.Килимника щодо того, що «у останні півтора десятиліття відбулося нечуване за обсягами та темпами відкриття та модернізація економік в усіх регіонах, що передбачали реалізацію протилежних за змістом та характером процесів та практичних акцій: дерегуляцію економіки та впровадження програмно-цільових підходів, демонополізацію, приватизацію, зниження та спрощення тарифів а також одночасне зростання не тільки ролі національних держав, але й їхніх так або інакше оформлених об'єднань, утворених ними міжнародних організацій та структур, які уособлюють волю діючих суб'єктів системи міжнародних економічних відносин» [2, с. 288]. Адже такі тенденції дерегуляції та лібералізації не є виключною характеристикою базової тенденції у взаєминах держав та інститутів-регуляторів із комерційними агентами-об'єктами регулювання.

Традиційно під промисловою політикою розуміють систему заходів прямого (адміністративного) і непрямого (фінансово-економічного) державного регулювання економіки, які спрямовуються на стимулювання розвитку промисловості, підвищення національної конкурентоспроможності й ефективності виробництва за рахунок технологічної модернізації, удосконалення керування, рішення інфраструктурних і соціальних проблем в інтересах добробуту населення й забезпечення національної безпеки країни [3]. Тому в економічній літературі справедливо вказується на те, що «реалії інформаційного, технологічного поступу зумовлюють дедалі більшу значущість функції «втручання» порівняно до функції «саморегуляції». Більше того: детермінованість економічних кроків, яка може бути подана на рівні цифрових матриць, за умов прогресу комп'ютерної техніки поступово отримує вираження у вигляді планування сучасного зразка («сучасного» – читай – «стимулюючого, спрямованого на уникнення нераціональних рішень, навіть на створення конкурентних господарських систем, на відміну від суто адміністративного, інколи кваліфікованого, а інколи неандертальського планування радянської доби»)» [4, с. 57].

Національні моделі сприяння інноваційному процесу та інституційної структури НТП характеризуються значною диверсифікацією та істотними взаємними відмінностями. Так, американська, і взагалі – англо-саксонська інноваційна система

1. Кондратьев В. Государство и корпорации в стратегии глобальной конкурентоспособности // Национальная промышленная политика конкурентоспособности. Опыт Запада – в интересах России. М.: ИМЭМО РАН, 2002. – С. 79—103.

2. Килимник О.І. Міжнародно-інституційний фактор національної інвестиційно-інноваційної стратегії // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук.журнал. – Вип. 1–2.- К.: Книжкове видавництво НАУ, 2007. – С. 288–294.

3. Конкурентоспособность и промышленная политика: концепция РСПП / III Приволжский форум «Стратегии регионального развития». – <http://hoster.metod.ru:8086/regionforum/section/business/oil/materials/15>.

4. Новицький В. Інформаційне трактування класичних підходів в економічній науці // Економіка України. – 2004. - №4. – С. 53—63.

відрізняється особливо широкою автономією підприємництва та ґрунтовною проробкою авторських прав винахідників, власників патентів, ноу-хау тощо. Розгалужене патентне право США та Великої Британії законодавчо закріплює права винахідників на відкриття, інтелектуальну власність, причому у формі достатньо жорсткої монополії автора на науково-технічну розробку чи технологічне рішення. За своїм економічним змістом така монополія нагадує «інноваційну ренту», оскільки передбачає платню за користування запатентованим винаходом.

Слід відзначити, що таке положення, яке позитивно позначається на активності наукової роботи в країні, доповнюється таким важливим фактором економічного розвитку, як військово-промисловий комплекс. Ця особлива область, яка є сферою, в якій народжуються військові технології, стимулюється шляхом вкладання державних коштів і містить найбільш значущі, з точки зору держави, технологічні пріоритети. Причому інноваційне регулювання виходить з розуміння того, що як фундаментальні, так і прикладні результати наукової діяльності ВПК, а також числені побічні продукти військових інновацій стають важливим джерелом інновацій для цивільних секторів.

Відмінною рисою японської моделі є активне формування технологічних пріоритетів, причому при цьому упор робиться на конкретні технології. Це пов'язано як із традиційно меншим впливом ВПК на соціально-економічне життя після Другої світової війни (в цьому плані важливе значення має 9-та стаття Конституції), так і з «фронтальністю» технологічного регулювання, яка пов'язана із високим авторитетом влади, дисциплінованістю господарських суб'єктів щодо виконання директив та рекомендацій з боку влади. Іншими словами, стає можливою ситуація, за якої на державному рівні визначаються технологічні пріоритети, яких слід дотримуватися, причому така «дисциплінованість» це й стимулюється фінансово, а досягнуті результати, нові технології переносяться на всі сфери національного господарства. Характерно, що для Японії, як і для інших країн регіону ПСА (Китай, В'єтнам та ін.), типовим є визначення загальнодержавних проектів, що має безпосереднє значення як на національному, рівні, так і в діяльності комерційних структур, усіх інститутів. Так, історія стимулювання відкритої економіки Японії, «пам'ятає» цілі десятиліття, які були позначені гаслами будівництва великих танкерів, десятиліття технологій виготовлення роботів та ін. (інша справа, що ці «гасла» підкріплювалися ефективними програмно-цільовими підходами, правовими та іншими нормативними актами, які є вельми різноманітними і торкаються багатьох областей впливу на інноваційну політику, регуляторними заходами).

Не можна не зазначити й дедалі більш виразного формування єдиної інноваційної політики на рівні держав-членів ЄС. Беручи початок від «просто» погодження економічних дій, посилюючись заходами, спрямованими на створення пільгового оподаткування витрат на НДДКР, вироблення спільних критеріїв застосування системи прискорених амортизаційних відрахувань (вони фактично є безпроцентними позиками на придбання новітньої техніки), стимулювання співпраці університетської науки і компаній, що проводять наукоємку продукцію, на формування єдиного антимонопольного законодавства, розвиток дрібного наукоємкого бізнесу, навіть пряме фінансування підприємств для прискорення нововведень в областях новітніх технологій, інноваційна політика Євросоюзу поступово набуває ознак цілісного механізму програмно-цільових регуляторів.

Специфічні підходи до організації інноваційної політики та програмно-цільових регуляторних підходів формуються за умов нестабільних, трансформаційних ринкових систем, національних економічних комплексів, які здебільшого користуються не досвідом власного ринково-інституційного розвитку, а зарубіжними зразками та інколи нав'язуваними лібералізаторськими схемами структурних

перетворень. Лише протягом останніх років почали поширюватися розробки та здійснюватися спроби виробити науково обгрунтовані засади державного регулювання. Так, згідно типової позиції російських фахівців, на даному історичному етапі держава повинна проявляти зацікавленість у підтримці:

- корпоративних структур, що забезпечують національну безпеку й економічну незалежність країни;
- транснаціональних корпорацій і вертикально-інтегрованих структур - для постійного збільшення їхньої частки на світовому ринку й розширення обсягу участі в міжнародному поділі праці,
- регіональних компаній – з метою постійного збільшення їхні частки на внутрішньому ринку й перетворенню в промислові структури загальнонаціонального масштабу з перспективою виходу на світовий ринок з конкурентною продукцією;
- інноваційно активних підприємств малого й середнього бізнесу, що вирішують завдання інституціонального забезпечення економіки знань, а зусилля, що також концентрують свої, на проривних напрямках технологічного прогресу [1].

Важливу роль у структурній політиці відіграє фінансове забезпечення цільових програм. Воно повинне включати:

- розвиток спеціалізованої фінансової інфраструктури, що забезпечує реалізацію науково-промислової політики;
- виділення бюджетних асигнувань на розвиток перспективних організацій;
- звільнення від сплати мита на устаткування, ввезене для технічного переоснащення організацій і яке не має вітчизняних аналогів;
- звільнення від сплати податку на частину прибутку, одержуваного від виконання робіт із цільових програм, а також тих, що направляються на технічне переозброєння й розширення виробництва;
- надання податкових канікул новим організаціям, створюваним для реалізації пріоритетних програм;
- реструктуризацію боргів бюджету підприємств – учасників пріоритетних програм [2].

Здатність ефективно залучати інвестиції з-за кордону та навіть «зберігати» власні на національній території, тісно пов'язана із порівняною ефективністю національної економіки. Остання достатньо рель'єфно відображається у міжнародних статистичних та аналітичних рейтингах.

Україна традиційно посідає не вельми високі позиції в міжнародних рейтингах глобалізованості та відкритості, причому особливо низькими позиції України є у тих випадках, коли йдеться про реальні здобутки у ході реформ та створення ефективних високо конкурентних виробництв. Наприклад, згідно рейтингу журналу Foreign Policy, який опублікував традиційний, вже сьомий «Рейтинг Глобалізації» (Globalization Index) (він охоплює дані по 72 країнах світу, що представляють 88% населення земної кулі і більше 97% світової економіки), в якому з пострадянських держав враховувалися лише Росія, Україна і Естонія, наша держава посіла лише 42-е місце (рік тому — 39-е) [3; 1].

1. Конкурентоспособность и промышленная политика: концепция РСПП / III Приволжский форум «Стратегии регионального развития». – <http://hoster.metod.ru:8086/regionforum/section/business/oil/materials/15>.

2. Гаджиев Ш. Международная миграция капитала в контексте современных тенденций мировой экономики // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журн. – К., 2005. - №1. – С. 16—23.

3. Washington ProFile. – <http://www.washprofile.org>.

Таблиця 1

ТОР 20 найбільш глобалізованих країн плюс Україна

Місце у рейтингу	Країна
1.	Сінгапур
2.	Гонконг
3.	Нідерланди
4.	Швейцарія
5.	Ірландія
6.	Данія
7.	США
8.	Канада
9.	Йорданія
10.	Естонія
11.	Швеція
12.	Великобританія
13.	Австралія
14.	Австрія
15.	Бельгія
16.	Нова Зеландія
17.	Норвегія
18.	Фінляндія
19.	Чеська Республіка
20.	Словенія
42.	Україна

Джерела: *Washington ProFile*. – <http://www.washprofile.org>.; *Foreign Policy*. – <http://www.foreignpolicy.com>.

При цьому країна увійшла до десятки найбільш глобалізованих країн по одному критерію — «членство в міжнародних організаціях». Відзначимо, що саме остання позиція держави ще більше посилилася після довгоочікуваного вступу до СОТ, що, разом з тим, аж ніяк не означає просування по інших, більш важливих для країни, позиціях.

Згідно експертних оцінок, причому навіть офіційних, відомо, що притік іноземних інвестицій практично не впливає на параметри інноваційного розвитку та на реальне зростання української економіки, а отримувані фінансові кошти (адже такий капітал, що надходить, власне і залишається у фінансовому секторі не стаючи «капіталом» у «конструктивному» розумінні) здебільшого витрачаються на поглинання компаній фінансового сектору й закупівлю нерухомості, в той час, як лише 10% коштів вкладається в основний капітал підприємств [2, с. 10]. Це, на нашу думку, пов'язано з повною відсутністю виражених програмно-цільових регулятивних підходів і опортуністичним характером макроуправлінських дій. Як відзначається експертами, «стратегічні питання економічного розвитку залишаються нерозв'язаними», причому навіть «у 2007 р. економічна політика проводилася без будь-яких урядових програм дій» [3, с. 40].

1. *Foreign Policy*. – <http://www.foreignpolicy.com>.

²2. Инвесторы игнорируют вложения в основной капитал // Экономические известия. – 2007. – 12 декабря. – С. 10.

3. *Ukrainian Economy: Competitiveness for Sake of Social Welfare // Ukraine: Processes, Results, Prospects / International Forum “Europe – Ukraine”*. – National Institute for Strategic Studies. – К., 2008. – С. 39–86.

Описаний спекулятивний та екстенсивний характер іноземного інвестування, як і інвестування взагалі, слабка технологічна база залишкового потенціалу провідних галузей вітчизняної економіки, створили не тільки залежність України від світового ринку інвестиційних ресурсів, але в доступному для огляду майбутньому практично виключають становлення ефективної моделі національної участі у системі міжнародного поділу праці. Сьогодні технічне відновлення базових галузей в рази відстає від західних конкурентів, що робить галузі української промисловості малоконкурентними на світових товарних ринках. Тому хоча у деяких галузях відкритої економіки України реально існують-таки можливості впровадження нових технологій і підвищення ефективності, здебільшого на території країни сконцентровані виробництва з низьким рівнем доданої вартості, які не є визначальними з погляду розвитку сучасної економіки, і опора на них не може дати ключ до стійкого економічного росту.

Ефективним фактором залучення інвестицій з-за кордону є система державної підтримки власного національного виробництва та тих відтворювальних систем, які вже реально існують на національній території. І надзвичайно важливим інструментом у цьому плані є система державного замовлення, яка дедалі більшою мірою визначає конкурентоспроможність таких країн, як США, Канада, Франція та ін. І хоча відповідні показники в Україні останнім часом зростають, дана позитивна динаміка скоріше відповідає «технічній» зміні моделі фінансування офіційної науки, причому все це відбувається на вкрай низьких абсолютних рівнях.

Важливим інструментом у цьому контексті слід вважати державне замовлення. Детальніше, державне замовлення в Україні реалізується, згідно фактично виділених коштів Міністерством фінансів, по таких пріоритетних напрямках:

- підготовка фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів;
- підвищення кваліфікації та перепідготовка кадрів (післядипломна освіта);
- у сфері культури;
- на поставку дорогоцінних металів;
- одержання приросту запасів корисних копалин, топографо-геодезичні та сейсмічні роботи;
- поставка продукції медичного та соціального призначення;
- проведення земельної реформи та забезпечення охорони земельних і водних ресурсів;
- на найважливіші новітні технології за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки та фінансову підтримку технічного забезпечення наукової бази;
- на випуск друкованої продукції;
- на закупівлю зерна та інших продовольчих товарів.

Неважко помітити, що наведений перелік статей державного замовлення в Україні має опортуністичний та ситуативний характер, на який більшою мірою впливають «минуле» та тактичні цілі, регулятивні механізми, що склалися та відбивають завдання товарного балансування економіки, ніж інтереси «майбутнього» та довгострокові, стратегічні пріоритети інноваційного розвитку. Тому, не зважаючи на риторику про те, що «державне замовлення на виконання науково-технічних програм та наукових частин державних цільових програм, галузевих програм спрямоване на реалізацію державної політики по пріоритетних напрямках розвитку держави, окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць, забезпечення концентрації фінансових, матеріально-технічних, інших ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалу, а також підвищення ефективності державного

управління шляхом впровадження інформаційних та комунікаційних технологій», навіть сам перелік напрямів державного замовлення на найновітніші новітні технології за пріоритетними напрямами розвитку науки і техніки, а також фінансової підтримки технічного забезпечення наукової бази¹ виглядає як своєрідна ремінісценція пріоритетів «прискорення» та «перебудови» пізньорадянських часів.

Сказане підтверджує мізерність фінансових сум, про які йдеться, а також нестабільність курсу. Так, державне замовлення для проведення інформатизації та комп'ютеризації професійно-технічних та вищих навчальних закладів, забезпечення професійно-технічних і вищих навчальних закладів сучасними технічними засобами навчання з природничо-математичних і технологічних дисциплін у 2006 році було затверджене в обсязі 21782,5 тис. гривень, загальною кількістю 155 одиниць.

Пріоритетним завданням держави є створення загальних сприятливих стимулюючих умов для науково-технічної діяльності ринкових суб'єктів—національних фірм, яка, в свою чергу, істотно збільшує їхні експортні можливості, підвищує стійкість по відношенню до імпорту, покращує умови міжнародно-інвестиційної, міжнародно-коопераційної діяльності.

Україна поки що має можливості забезпечити конкурентні переваги по ряду напрямів НДДКР, маючи й фахівців, і необхідні заділи, але має істотні проблеми із попитом на устаткування, оскільки масова продукція дуже часто в основному закупляється за рубежом, а внутрішній ринок став дуже малим. У цьому зв'язку слід відзначити, що справа підтримки національного товаровиробника характеризується комплексністю та системністю. Так, сільськогосподарське машинобудування не тільки потребує активної політики конкретних машинобудівних підприємств, але й державної підтримки агропромислового комплексу, включаючи пільгові кредити під оборотні кошти і лізинг сільгосптехніки. Якщо взагалі говорити про формування ефективних механізмів підтримки для усіх галузей промисловості, то знову ж таки надзвичайно важливе питання — це фінансові можливості споживача, щоправда тоді, коли стимулювання попиту не означає механічного розширення імпорту.

Фінансування наукової, науково-технічної і інноваційної діяльності в Україні слід розглядати в якості пріоритетного напрямку державної фінансової та бюджетно-податкової політики. У фінансово-технічному плані кошти, які належить витратити для фінансування наукової, науково-технічної і інноваційної діяльності, повинні використовуватися на такі цілі, як:

- безпосереднє проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень у відповідності до встановленої процедури витрачання бюджетних коштів на дослідницькі цілі;
- розвиток матеріально-технічної бази наукових установ і організацій;
- виконання визначених у встановленому порядку програм науково-технічного розвитку в державі (загальнодержавний, регіональний рівні);
- проведення наукових досліджень і розробок, направлених на науково-технічне забезпечення діяльності міністерств, відомств, регіональних органів влади, інших органів державного управління;
- навчання дипломованих фахівців, професійну підготовку, підвищення кваліфікації, а також атестацію наукових кадрів;

¹. В якості таких напрямів називаються проблеми демографічної політики, розвитку людського потенціалу та формування громадянського суспільства; збереження навколишнього середовища (довкілля) та сталий розвиток; новітні біотехнології; діагностика і методи лікування найпоширеніших захворювань; нові комп'ютерні засоби та технології інформатизації суспільства; новітні технології та ресурсозберігаючі технології в енергетиці, промисловості та агропромисловому комплексі; нові речовини і матеріали.

- укладання та реалізація міжнародного науково-технічного співробітництва на основі міжнародних (міждержавних, міжурядових) договорів в рамках сумісних досліджень та міжнародно-коопераційних проектів;
- фінансову підтримку інвестиційно-інноваційних проектів в частині організації і проведення наукових досліджень і розробок, зокрема в рамках державних капітальних вкладень, пов'язаних з науковою науково-технічною і інноваційною діяльністю;
- забезпечення інформатизації усєї соціально-економічної сфери, розвитку телекомунікаційних мереж, функціонування науково-інформаційних комп'ютерних мереж, зокрема розвиток державної системи науково-технічної інформації, підтримку мережі науково-технічних, інформаційних бібліотек та баз даних, підготовку і видання науково-технічної і науково-методичної літератури (зокрема масових періодичних видань);
- проведення комплексу заходів на кшталт наукових і науково-практичних конференцій, семінарів, симпозіумів, виставок і т.ін.,
- пропаганду прогресивних форм функціонування інформаційної економіки, поширення наукових і науково-технічних знань;
- реалізацію соціальних потреб освітньо-наукових установ, суспільних організацій і об'єднань учених у зв'язку з їхньою науковою, науково-технічною, а також інноваційною діяльністю та інші цілі.

РЕЗЮМЕ

Исследуются механизмы государственного вмешательства в инвестиционные процессы, способность институтов общества обеспечить инновационные приоритеты развития средствами программно-целевого регулирования, новые модели государственно-корпоративного взаимодействия при реализации инновационных программ.

SUMMARY

Mechanisms of the state intervention in investment processes, ability of institutes of a society to provide innovative priorities of development by means of the program-target regulation, new models of state-corporate interaction are investigated at realisation of innovative programs.

Надійшла до редакції 09.10.2008 року

УДК 330.341.1:336:332.1:519.86

КОНЦЕПЦИЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕГИОНЕ

Дудка А.И., к.э.н., доцент кафедры экономической кибернетики ДонНУ

Черных С.С., аспирант кафедры экономической кибернетики ДонНУ

В настоящее время в инновационной сфере наблюдаются негативные тенденции, конкурентоспособность отечественной продукции находится на очень низком уровне, уступая при этом импортной, произведенной на основе инновационных технологий.

Для развития инновационной деятельности в Украине финансовое обеспечение инновационных процессов необходимо осуществлять в рамках эффективной и обоснованной стратегии. Такая стратегия должна быть сформирована для Украины в целом и ее регионов. Одной из основных составляющих стратегии инновационного развития регионов является финансовое обеспечение инновационной деятельности.

Среди отечественных ученых, которые работают над решением проблем инновационной деятельности можно выделить Павленко И.А., Пересаду А.А., Федоренко В.Г., Аньшина В.М., Дагаева А.А., Крылова Э.И., Ильяшенко С.М., Гольдштейна Г.Я., Егорова П.В [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8]. Проблематике инновационного развития регионов посвящены работы Бузни А.Н., Румянцева А.А., Ильина В.А. Амитана В. Н. [9, 10, 11, 12].

В настоящее время разрабатывается разного рода программы, целью которых является инновационное развитие регионов. Они включают в себя меры по стабилизации и устойчивому развитию народнохозяйственного комплекса региона и государства в целом на основе максимального использования научно-технического потенциала области, привлечения интеллектуальных ресурсов отечественной науки к созданию, производству и реализации конкурентоспособной наукоемкой продукции и технологий, уменьшение безработицы, оздоровление экологической ситуации, повышение жизненного уровня населения [13]. Существует ряд разработок в области финансирования и стимулирования инновационной деятельности в регионах, которые рассматриваются в работах экономистов, а также местными властями регионов.

Несмотря на значительное количество работ по проблемам инновационной деятельности, проблемы разработки стратегии финансового обеспечения инновационной деятельности в регионе недостаточно изучены.

Целью статьи является разработка концепции моделирования стратегии финансового обеспечения инновационной деятельности в регионе.

Под стратегией финансового обеспечения инновационной деятельности в регионе будем понимать комплексный план действий, направленный на достижение наибольшей эффективности вложения финансовых средств в инновационную деятельность в регионе, в котором бы предусматривалось оптимальное и своевременное обеспечение финансовыми ресурсами перспективных инновационных проектов.

Стратегия направлена на достижение поставленных целей: развития инновационной деятельности в регионе и ее выход из кризиса, а в соответствии с ними определены ресурсы и средства достижения этих целей. Стратегия финансового обеспечения формируется в рамках программы инновационного развития регионов, а ее финансирование будет осуществляться поэтапно.

Построение стратегии финансового обеспечения заключается в эффективном распределении имеющихся, а также привлечении дополнительных средств для финансирования инновационной деятельности в регионе в соответствии с существующими программами развития инновационной деятельности.

Формирование стратегии должно начинаться с анализа текущего состояния объекта исследования, определения целей, а на основе этого определяться средства и ресурсы достижения целей. Поэтому концепция стратегии финансового обеспечения должна включать в себя все эти этапы.

В первую очередь проводится предварительный анализ состояния инновационной системы региона, определяются направления развития РИС в перспективе. В результате анализа состояния РИС (региональной инновационной системы) могут быть получены следующие параметры, описывающие существующее состояние РИС: количество инновационных предприятий в регионе, объем инновационной продукции,

прибыль инновационных предприятий, ресурсы источников финансирования, потребности инновационных предприятий, объемы финансирования по различным направлениям и т.п., а также количественное значение параметров. Значения данных параметров находятся в настоящее время на очень низком уровне, поэтому стратегия финансового обеспечения развития РИС должна быть направлена на значительное увеличение этих показателей.

Обозначим текущее (начальное) состояние РИС $S^0 = \langle \zeta_1^0, \dots, \zeta_n^0 \rangle$ ($S^0 \in S$), где

S – множество состояний РИС;

S^0 – текущее состояние РИС;

ζ_l^0 – текущее (начальное) значение l -ого параметра РИС ($l = \overline{1, n}$);

n – количество параметров РИС.

После чего определяется множество желаемых состояний РИС в последующие периоды с использованием тех же параметров. Обозначим множество состояний РИС в будущие периоды $S^t = \langle \zeta_1^t, \dots, \zeta_n^t \rangle$ ($S^t \in S$), где

ζ_l^t – желаемое значение l -ого параметра РИС в t -ый период, ($l = \overline{1, n}$);

S^t – желаемое состояние РИС в t -ый период.

Тогда желаемое состояние РИС в пространстве состояний можно представить некоторой точкой $\langle \zeta_1^t, \dots, \zeta_n^t \rangle$.

В рамках построения концепции моделирования стратегии финансового обеспечения нужно использовать такие инструменты моделирования, чтобы перевести РИС из состояния S^0 в S^t или наиболее близкие к нему. Таким образом, необходимо найти Y ($Y: S^0 \rightarrow S^t, t=1 \dots T$),

где T – горизонт планирования.

В работе для нахождения Y осуществим построение и реализацию комплекса экономико-математических моделей финансового обеспечения инновационной деятельности в регионе. В данный комплекс будут входить следующие модели и методы, представленные на рис. 1.

В результате реализации моделей будет получена РИС, отражающая множество состояний в будущие периоды $S^{mt} = \langle \zeta_1^{mt}, \dots, \zeta_n^{mt} \rangle$, при $t=1 \dots T$.

Показатели $\langle \zeta_1^{mt}, \dots, \zeta_n^{mt} \rangle$ должны превосходить $S^0 = \langle \zeta_1^0, \dots, \zeta_n^0 \rangle$ за счет достижения высоких результатов при сравнительно небольших затратах ресурсов. Значения $S^{mt} = \langle \zeta_1^{mt}, \dots, \zeta_n^{mt} \rangle$ должны приближаться к S^t ($S^t = \langle \zeta_1^t, \dots, \zeta_n^t \rangle$) при $t=1 \dots T$.

Значения S^{mt} ($t=1 \dots T$) будут сравнены с прогнозируемым состоянием S^{pt} ($t=1 \dots T$), которые предполагаются в результате успешной реализации уже существующих стратегий развития инновационной деятельности. Таким образом, будет проведена оценка эффективности предлагаемой стратегии.

В результате реализации стратегии будет получен оптимальный (приближенный к оптимальному) режим функционирования РИС. Под оптимальным режимом функционирования региональной инновационной системы будем понимать режим функционирования, при котором ресурсы используются наиболее полно и эффективно, а социально-экономические показатели достигают максимума. Необходимо отметить, что оптимальное решение не всегда достижимо в условиях реальной экономики, поскольку она носит не детерминированный характер. Кроме того, оно не всегда наилучшее, так как может являться неустойчивым при незначительных колебаниях

условий. Поэтому необходимо найти решение, которое бы было устойчивым в данных условиях.

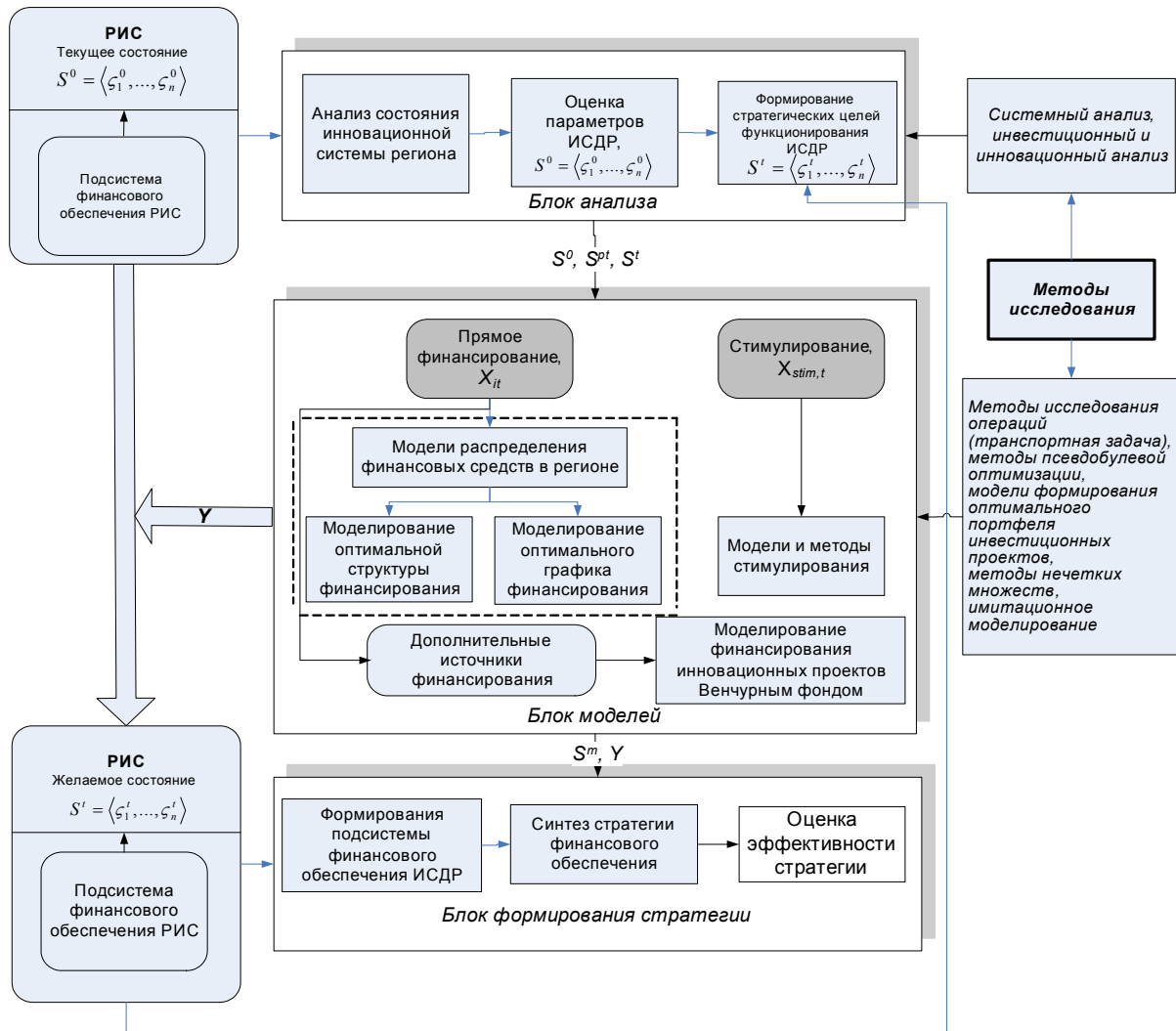


Рис. 1 Концепция моделирования стратегии финансового обеспечения инновационной деятельности в регионе

Рассмотрим детально блоки концепции моделирования стратегии финансового обеспечения инновационной деятельности в регионе.

Блок анализа включает рассмотрение условий, в которых осуществляются инновационные процессы, выявление проблем функционирования инновационной деятельности в регионе, определение источников финансового обеспечения и размеров их средств в настоящее время, а также прогноз на будущие периоды. На этапе анализа также определяются желаемые состояния РИС в будущие периоды. Функционирование остальных блоков рассчитано на достижение состояний РИС близким к желаемому. Для этого и разрабатывается комплекс моделей финансового обеспечения РИС.

Для анализа инновационной деятельности в регионе используются методы системного, инвестиционного и инновационного анализа.

На основе полученных данных о функционировании системы финансового обеспечения в регионе определяются модели и методы реализации поставленных целей – достижения желаемого состояния РИС в будущие периоды, что требует соответственного финансового обеспечения.

Стратегия финансового обеспечения может осуществляться следующими способами:

1. путем прямого финансирования приоритетных проектов;
2. с помощью не прямых методов стимулирования деятельности рыночных источников финансирования инновационной деятельности;
3. создание условий по привлечению ресурсов из дополнительных источников.

Однако увеличение финансирования не обязательно приводит к росту эффективности функционирования РИС. Поэтому необходимо определить эффективную структуру финансовых средств в регионе для обеспечения различных направлений инновационной деятельности. С этой целью решается задача оптимального распределения имеющихся финансовых ресурсов, выявляются размеры недостающих финансовых средств и способы их привлечения. Данная модель предусматривает использование методов исследования операций, в частности, решения транспортной задачи.

Для формирования стратегии определяются графики оптимального финансирования программ, используя при этом методы псевдодулевой оптимизации.

Источником привлечения дополнительных средств является Венчурный фонд. Для обоснования необходимости и эффективности его создания для развития РИС используются имитационная модель функционирования фонда, а в случае, если значения исходных данных неточно известны из-за воздействия частично неуправляемых факторов, основные его параметры будут определены с помощью теории нечетких множеств.

Для отбора проектов Венчурного фонда применяются динамические модели формирования оптимального портфеля заказов.

С целью активизации инновационной активности, развития РИС предлагаются методы стимулирования инновационной деятельности в регионе. Эти методы способствуют активизации инновационной деятельности предприятий, разрабатывающих инновации, так и приобретающих и внедряющих их у отечественных и зарубежных разработчиков.

На основе экономико-математических моделей, представленных в Блоке моделей, формируется стратегия финансового обеспечения инновационной деятельности в регионе. Для этого формируется подсистема финансового обеспечения РИС, ее элементы, связи между ними, связи между подсистемой и другими подсистемами РИС, финансовые потоки, направленные в другие подсистемы для осуществления инновационной деятельности. После чего производится синтез стратегии финансового обеспечения, учитывающее дополнительные мероприятия, позволяющие повысить эффективность финансового обеспечения РИС. Таким образом, получаем желаемый (приближенный к желаемому) сценарий развития РИС.

Результаты, полученные в рамках предложенной стратегии, сопоставляют с теми, которые предполагается получить, используя существующие программы развития. На основе сравнительного анализа производится оценка эффективности разработанной стратегии.

Таким образом, развитие инновационной деятельности и достижение желаемого (приближенного к желаемому) уровня развития РИС можно достичь только при эффективном финансировании инновационной деятельности, которое должно осуществляться в рамках стратегии финансового обеспечения инновационной деятельности в регионе. Стратегией предусматривается эффективное распределение финансовых ресурсов, поиск и привлечение средств из дополнительных источников, а

также непрямоe воздействие на субъекты РИС для увеличения финансирования ими инновационной деятельности.

РЕЗЮМЕ

У статті розроблена концепція моделювання стратегії фінансового забезпечення інноваційної діяльності в регіоні, ефективність якої досягається за рахунок оптимального використання фінансових коштів в регіоні. В рамках стратегії здійснюється ефективний розподіл наявних обмежених фінансових ресурсів, їх нарощування, а також залучення фінансових ресурсів з додаткових джерел.

SUMMARY

Modeling strategy conception of the financial providing of innovative activity in the region is developed in this article. It's efficiency is achieved due to the optimal use of financial resources in the region. Within the framework of strategy effective distribution of the present limited financial resources, their increase, and also attracting of financial resources from additional sources, is carried out.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч. Посіб.- Вид. 2-ге, без змін. - К.: КНЕУ, 2006. - 204 с.
2. Пересада А.А. Інвестування: Навч. посібник - К: КНЕУ, 2004. - 250 с.
3. Пересада А.А., Майорова Т.В. Управління банківськими інвестиціями: Монографія. - К.: КНЕУ, 2005. - 388 с.
4. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: Навч. посіб. /За науковою редакцією В.Г. Федоренко. - К.: Алерта, 2004. - 431 с.
5. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов / Под ред. В.М. Аньшина, А. А. Дагаева. - М.: Дело, 2003. - 527 с.
6. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия. М.: Финансы и статистика, 2003. - 608 с.
7. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навч. Посібник. - Суми: ВТД Університетська книга, 2003. - с. 278.
8. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1998. - 132 с.
9. Бузни А.Н. Формирование инновационной стратегии в условиях региональной экономики / НАН Украины; Институт экономико-правовых исследований. - Донецк, 1999.
10. Региональные аспекты инновационной и инвестиционной деятельности / Под. ред Румянцева А.А. - СПб.: ИРЭ РАН, 2001. - 213 с.
11. Стратегия развития региона / Под общ. ред. проф. В.А. Ильина. - ЦЭМИ РАН. М.: Academia, 2006. - 192 с.
12. Амитан В. Н. Инновационное развитие Донецкого региона: состояние и перспективы / В. Н. Амитан, Ю. Н. Киклевич, Д. Е. Филатов. - Донецк: Юго-Восток, 2002. - 181 с.
13. Програма науково-технічного розвитку Донецької області на період до 2020 року. - Донецк, 2002. - 347 с.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 339.73 (477)

ВЗАЄМОДІЯ УКРАЇНИ ЗІ СВІТОВИМИ ФІНАНСОВИМИ ІНСТИТУТАМИ

Серьожникова О.В., Донецький державний університет управління (Донецьк, Україна), здобувач

Актуальність. З моменту здобуття Україною незалежності перед державою одним з важливих завдань стало налагодження й розширення зовнішньоекономічних зв'язків, у тому числі з міжнародними фінансовими організаціями. Міжнародна торгівля України в сучасних умовах стає значним засобом прискорення науково-технічного розвитку й інтенсифікації економіки. У цей час опанувати новітні досягнення науки і техніки без інтенсивного обміну науковими дослідженнями, капіталом, різноманітними товарами й послугами означає нераціонально використовувати власні ресурси і вповільнення темпів розвитку.

Дослідженню проблем взаємодії й співробітництва України і міжнародних валютно-фінансових та кредитних інститутів в умовах глобалізації присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед них необхідно назвати Є.Ф. Авдокушина, О.С. Акопову, І.Т. Балабанова, Н.Є. Бойцун, С.Я. Боринця, Ю.Г. Козака, О.І. Лаврушина, В.К. Ломакіна, Ю.В. Макогона, Л.М. Максимову, А.Г. Мовсесяна, О.М. Мозгового, В.Є. Новицького, М.В.Федорова та ін.

Мета статті. На основі аналізу взаємодії України з міжнародними фінансовими організаціями визначити стратегію і перспективи їх співробітництва.

Основні результати дослідження. Україна, у рамках проголошеної зовнішньоекономічної політики, прагне максимально брати участь у МЕВ і є членом найбільших міжнародних організацій з 1992 року, таких як МВФ, Світовий Банк, ЄБРР. Основним із сучасних завдань на шляху інтеграції України у світовий економічний простір є вступ України до ВТО і мінімізація можливих негативних наслідків, у зв'язку із чим необхідно вживати зважених заходів в цьому напрямку.

Україна визначила такі цільові стратегії:

- розвиток людських ресурсів;
- зменшення масштабів бідності й підвищення рівня добробуту населення України;
- підвищення конкурентоспроможності української економіки;
- захист прав і свобод людини, особистої безпеки і добропорядності в державі;
- сприяння інтеграції України до Європейського Союзу.

Для досягнення відзначених цілей у стратегічній програмі уряду України були визначені такі пріоритетні завдання:

- підвищення ефективності діяльності уряду (управління, правова система, регіональний розвиток);
- всебічний розвиток людини і підвищення якості життя;
- економічне зростання;
- підвищення конкурентоспроможності економіки [1].

Політика відкритості й курс на побудову демократичного суспільства і ринкової економіки знаходили підтримку країн-партнерів України і міжнародного співтовариства. Практичним втіленням цієї підтримки є допомога, надавана нашої

країні міжнародними фінансовими організаціями (табл. 1). Така допомога надається у вигляді кредитів і позичок, які, зокрема, використовуються для реалізації ключових проектів розвитку української економіки, технічної допомоги, прямих інвестицій в економіку України.

Таблиця 1.

Проекти, схвалені Світовим Банком у 2004-2006 рр., млн. дол. США

Рік	Назва проекту	Сума зобов'язань
2004	Проект енергозбереження в адміністративних і громадських будинках м. Києва	18,29
	Проект водопостачання й водовідводу в м. Львові	24,25
2005	ПСП 1	250,0
	Фонд соціальних інвестицій	50,21
	Розвиток приватного сектора	30,0
2006	Проект здійснення контролю за туберкульозом і СНІДом	60,0
	Проект технічної допомоги «Україна – розвиток через Інтернет»	5,0
	Проект видачі державних актів на право власності на землю в сільській місцевості й розвитку системи кадастру	200,0
	Програма модернізації державної податкової служби	113,0
	Усього:	750,75

Стратегія міжнародних фінансових організацій для України визначає такі основні пріоритети діяльності в нашій країні:

- зміцнення банківського і фінансового секторів і забезпечення фінансових потреб малого та середнього бізнесу;
- допомога в комерціалізації і структурних реформах у сфері муніципальних послуг та інфраструктури (зокрема, транспорту, телекомунікацій тощо) і секторі енергозбереження;
- підтримка і реструктуризація промислового сектора з метою підвищення ефективності приватизації, реструктуризації великих підприємств, залучення стратегічних іноземних інвесторів, поліпшення корпоративного управління та підвищення міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств [2].

Понад дві третини всіх проектів, підтримуваних Світовим банком в усьому світі, передбачають активну участь громадськості. В Україні Світовий банк підтримує діяльність громадського суспільства у різноманітних напрямках, починаючи від захисту інтересів окремих груп суспільства до просвітительської діяльності й спостереження за діяльністю органів влади. Сотні представників громадських організацій розглянули і дали свою оцінку «Стратегії допомоги Україні на 2004-2007 рр.»

У результаті, загальна сума наданих МБРР/МАР коштів протягом 1995-2005 фінансових років склала 3 523 млн. доларів США (табл.2).

Таблиця 2.

Загальна сума наданих МБРР /МАР коштів протягом 1998-2005 фінансових років, млн. доларів США [3]

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Усьо-го
Надана сума	1016	990	217	600	18	52	330	300	3523
Використана сума	504	567	138	670	138	176	301	55	2549

Сукупні суми коштів, надані Світовим банком по секторах:
 інформація та зв'язок - 1 млн. дол. США;
 державне керування – 19%, 673 млн. дол. США;
 транспорт - 12 млн. дол. США;
 водопостачання і водовідвід, водоочисні станції - 1%, 36 млн. дол. США;
 сільське господарство - 9%, 334 млн. дол. США;
 сфера освіти - 11 млн. дол. США;
 енергетика і гірничодобувний комплекс - 28%, 946 млн. дол. США;
 промисловість і торгівля - 24%, 834 млн. дол. США;
 охорона здоров'я і послуги соціальної сфери - 3%, 120 млн. дол. США;
 фінансова сфера - 16%, 556 млн. дол. США.

Сучасні стратегії розвитку економіки України та стратегії взаємин з міжнародними фінансовими організаціями приносять свої результати. В Україні спостерігається динамічне і стабільне економічне зростання. Після десятиліття економічного спаду, який призвів до зменшення обсягів виробництва і підвищення рівня бідності настільки, що майже третина населення опинилася за межою бідності, обсяг виробництва в останні роки виріс більш ніж на 25% і рівень бідності почав зменшуватися. Покращилися також показники зовнішньої торгівлі, зважена фіскальна політика дала можливість зменшити державний борг України протягом останніх трьох років з 61% до 24,8% відсотків ВВП (рис.1).

Перехід до економічного зростання в Україні характеризується як поновленням колишніх видів діяльності, так і виникненням нових. Це зростання частково можна пояснити сприятливими зовнішніми факторами. Разом з тим починаючи з 2000 року в Україні змінилися пріоритети економічної політики і почали вводитися реформи, що прискорило розвиток ринкових інституцій, сприяло нормалізації ситуації із платежами і виплатою заборгованостей.

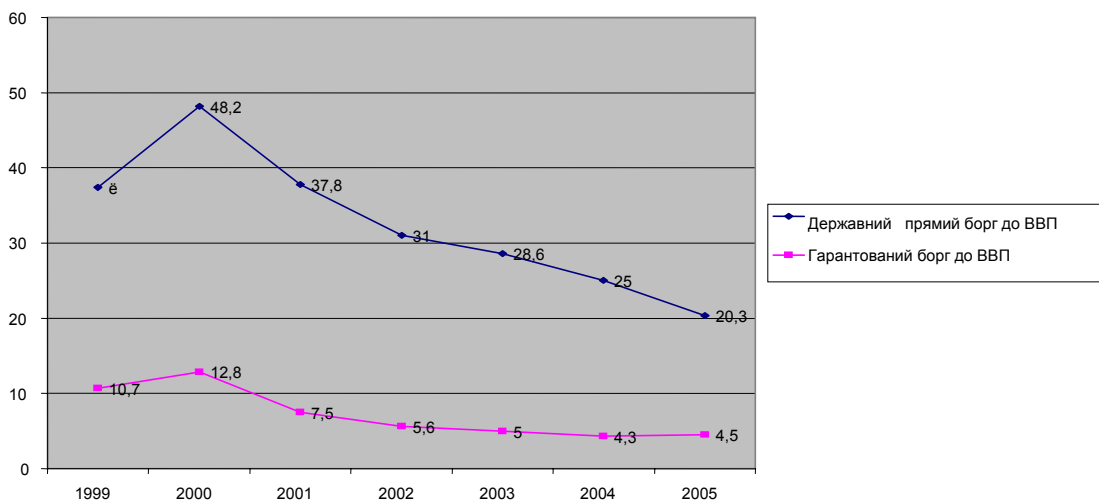


Рис.1. Відношення державного прямого і гарантованого боргу України до валового внутрішнього продукту (1999-2005 рр.) [4]

Значних позитивних результатів удалося досягти на шляху підтримки розвитку громадського суспільства. Удалося досягти балансу в діяльності МБРР і Міжнародної фінансової корпорації у сфері розвитку приватного сектора в Україні, з урахуванням порівняльної переваги кожної із цих установ.

Сучасна стратегія, що реалізується Україною у сфері державних запозичень, є відображенням позитивних системних перетворень, які відбуваються в державі

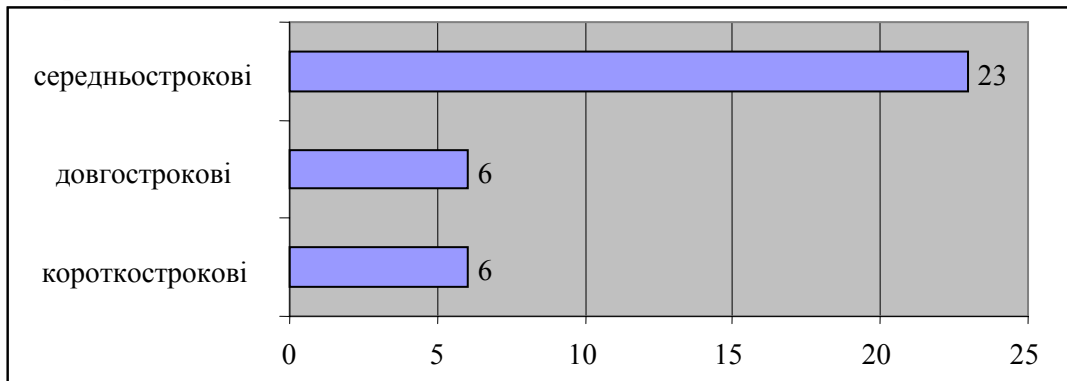
протягом останніх років. Тенденція щодо зменшення вартості державних зовнішніх запозичень є сигналом для міжнародних фінансових установ і промислових інвесторів про надійність країни.

Таким чином, державна боргова політика поступово стає одним з головних факторів забезпечення стабільності, економічної безпеки і зростання авторитету країни.

Стратегічною метою державної боргової політики України є залучення фінансових ресурсів для ефективної реалізації програм інституціонального й інвестиційного розвитку країни одночасно із забезпеченням безпечного співвідношення державного боргу до ВВП. І, виходячи на зовнішні ринки, уряд здійснює запозичення в тих необхідних розмірах, які не тільки задовольняють потреби держави у фінансових ресурсах, але й дозволяють зберегти стабільність фінансової системи країни. У результаті такої зваженої політики протягом останніх років показник відношення державного боргу до ВВП має стійку тенденцію до зменшення, що відбувається в першу чергу за рахунок динамічного зростання економіки країни.

У державній політиці запозичень, у питаннях формування переваг зовнішніх або внутрішніх позик одним з основних критеріїв повинна бути вартість запозичень. У цьому питанні завжди необхідно виходити з погляду економічної доцільності. Якщо запозичення на зовнішньому ринку дешевше, а умови вигідніші, то необхідно позичати ззовні (рис. 2) [4].

Внутрішні запозичення



Зовнішні запозичення

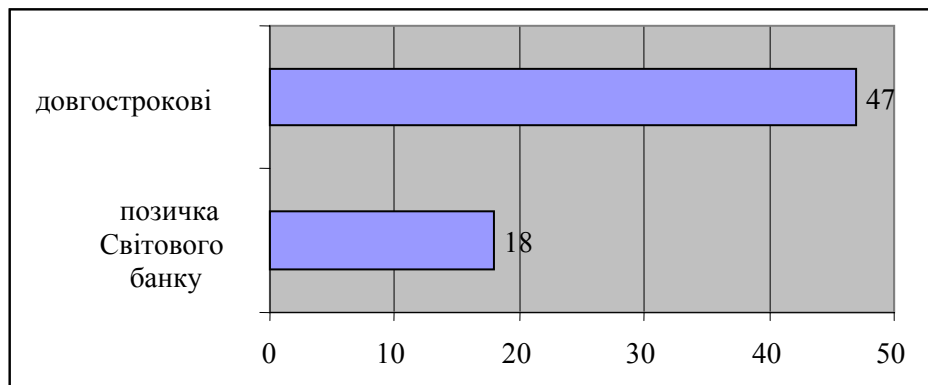


Рис.2. Структура державних внутрішніх і зовнішніх запозичень 2005 року

Україна, виступаючи на фінансових ринках у ролі позичальника, прагне досягти максимально прийнятних для себе умов як у частині цінових, так і в частині нецінових умов запозичень, адже це буде сприяти зменшенню вартості обслуговування державного боргу і відповідно зниженню боргового навантаження на бюджет. Разом з тим питання боргового навантаження на державний бюджет необхідно розглядати з

погляду реального соціального й економічного ефекту, які і є оцінкою ефективності використання ресурсів, що акумулюються в результаті державних запозичень.

Для України державна політика в цій сфері потребує створення відповідних умов. Насамперед, це стосується організаційного визначення і законодавчого регулювання питань управління державним боргом. Крім того, ефективність управління економічними процесами безпосередньо залежить від відповідності здійснюваних заходів економічним реаліям, максимально швидкого й адекватного реагування на їх зміну.

В останні роки спостерігається значне поліпшення боргової ситуації в Україні. Боргова безпека держави - це дотримання такого рівня державної заборгованості, який задовольняє потреби держави у фінансових ресурсах, уможливує збереження стійкості фінансової системи країни і при цьому не ставить під загрозу можливість виконання державою своїх функцій і зобов'язань із погашення й обслуговування державного боргу.

Одним з найважливіших показників, що характеризують ефективність боргової політики країни і її можливість виконувати боргові зобов'язання, є співвідношення сумарних виплат з обслуговування й погашення державного боргу до загальних доходів державного бюджету і ВВП. Після боргової кризи в 1998 р., коли сумарні боргові виплати досягли 71,4% річного обсягу дохідної частини держбюджету, здійснення протягом 1999-2002 рр. реструктуризації боргових зобов'язань дало можливість істотно знизити навантаження на державний бюджет. В останні роки бюджетні видатки на погашення й обслуговування державного боргу стабілізувалися в межах 3,8-4,0% від ВВП і 24-25% сукупних бюджетних доходів. При цьому варто звернути увагу на збереження стабільності боргових виплат під час пікового періоду здійснення платежів по державних боргах, що прийшлися на 2004-2006 рр.

В останні роки спостерігається тенденція зменшення відношення державного боргу до доходів загального фонду державного бюджету. Якщо відзначений показник у 2002 році становив 229%, то на кінець 2005 року на рівні 132%, при критичному рівні 300%.

Крім цього, спостерігається чітка тенденція до зменшення вартості державних зовнішніх запозичень, що надасть можливість Україні в наступних роках значно зменшити видатки на обслуговування розміщених облігацій зовнішньої державної позики.

13 липня 2001 року Паризький клуб кредиторів підписав угоду з урядом України про реструктуризацію частини українського зовнішнього боргу в розмірі 580 мільйонів доларів. Угода передбачає реструктуризацію коштів, отриманих Україною до 31 грудня 1998 року.

Після підписання угоди з Паризьким клубом про строки й умови реструктуризації боргів Україна провела двосторонні переговори з метою укласти з кожною з п'ятих країн відповідні угоди про реструктуризацію. Членами Паризького клубу кредиторів є Франція, Німеччина, Італія, Японія та США.

В 2001 році в ході реструктуризації короткострокового зовнішнього боргу Україна випустила єврооблігації в обсязі відповідно 1 млрд. 133 млн. євро і 1 млрд. 150,5 млн. доларів, і з урахуванням більш пізнього довипуску в обігу перебувають дані папери в обсязі 1 167,7 млн. євро й 1 млрд. 587,6 млн. доларів. В 2004 Україна також розмістила 10-літні єврооблігації на 1 млрд. доларів під 7,65% річних, у лютому 2005 - 7-літні папери на 600 млн. доларів під 6,875% річних, а в липні 2005 - 5-літні єврооблігації на 500 млн. доларів під LIBOR+3,375% річних.

Міністерство фінансів виплатило на початку 2006 р. 168,2 млн. доларів і 122,6 млн. євро по державних єврооблігаціях, випущених у 2001-2003 роках. Виплата

відсотків по євробондах склала 20,3 млн. доларів і 13,6 млн. євро, а погашення основної суми боргу - 147,9 млн. доларів і 108,9 млн. євро відповідно. Єврооблігації мають 7-літній (до 2008 року) строк обігу, а також прибутковість 10% по деномінованих у євро й 11% - по доларових бондах [4].

Боргова криза, у якій Україна опинилася наприкінці 2000 року, стала результатом відсутності законодавчо визначеної стратегії управління державним боргом, граничних (критичних) показників його розмірів, а також неефективних заходів Кабінету Міністрів України і Міністерства фінансів України до підприємств-позичальників щодо виконання ними фінансових зобов'язань по іноземних кредитах перед державою.

Забезпечення органами виконавчої влади відшкодування боржниками хоча б 30% простроченої заборгованості або забезпечення в повному обсязі поточних платежів, за умови реструктуризації простроченої заборгованості, дозволило б Україні не вдаватися до реструктуризації цієї частини зовнішнього боргу. Однак ці можливості Урядом і Міністерством фінансів України не були використані.

Висновки. Тим часом нинішня ситуація сприяє тому, щоб, навпаки, робити акцент саме на зовнішні позики. Україна знову йде до того, що вже найближчим часом зовнішня політика може бути відкоригована у бік підвищення пріоритетності зовнішніх позик над внутрішніми.

РЕЗЮМЕ

На основе анализа взаимодействия Украины с международными финансовыми организациями определена стратегия и перспективы их сотрудничества.

SUMMARY

On the basis of the analysis of interaction of Ukraine with the international financial organisations strategy and prospects of their cooperation is defined.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Мозговий О.М., Оболенська Т.Є., Мусієць Т.В. та ін. Міжнародні фінанси. - К.: КНЕУ, 2005. - 504 с.
2. Козак Ю.Г., Логвинова Н.С., Ковалевський В.В. Міжнародні фінанси. - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 640 с.
3. www.worldbank.org
4. www.stat.gov.ua

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 339.7

ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Степанова А.Е., аспирант кафедры «Международная экономика» ДонНУ

За последние несколько десятилетий фондовые рынки как развитых, так и развивающихся стран претерпели существенные изменения, связанные с соответствующими изменениями в мировой экономической среде. Процесс глобализации мировой экономики и финансовой сферы повлек за собой формирование и развитие мирового финансового рынка.

В начале 60-х годов прошлого века на основе интернационализации международных операций национальных рынков ссудных капиталов, которая способствовала созданию всемирного хозяйства, а в финансовой сфере – глобального финансового рынка, происходит формирование международного финансового рынка. До этого времени в силу различных исторических причин, а именно мировой экономической кризис 1929 – 1933 г., вторая мировая война, существующие на тот период времени валютные ограничения и регулирование рынка, интенсивность международных потоков капитала была мала, т.е. финансовый рынок практически не функционировал. Так к концу 30-х годов 20 века международные потоки капитала составляли всего лишь около 2% национального дохода, зарубежные активы сократились до уровня 8% ВВП в 1930 г. и 5% в 1945 г. Дисперсия процентных ставок выросла примерно в два раза. В 30-е годы в США были приняты правила, которые ограничивали использование заемных средств для покупки ценных бумаг, а так же предусматривались ограничения выплат по депозитам американских банков (так называемое «правило Кью» Федеральной резервной системы). Валютная система после Второй мировой войны, согласно Бреттон-Вудскому соглашению, предусматривала сохранение фиксированных валютных курсов путем их привязки к доллару США. При этом плавающие валютные курсы рассматривались как препятствие для развития международной торговли. Бреттон-Вудская международная валютная система способствовала восстановлению международного валютного рынка и постепенному развитию международного кредитного рынка.

Первые операции на международном кредитном рынке были преимущественно краткосрочными (сроком до одного года). Но уже к концу 50-х годов сформировался значительный спрос на долгосрочные ссуды. Пролонгация ссуд (до 15 лет) привела к активизации международного кредитного рынка.

В 70-е годы происходит формирование и развитие международного фондового и международного инвестиционного рынков.

Переход в 1973 году промышленно-развитых стран к системе плавающих курсов способствовал интеграции рынков капитала, т.к. практически полностью отсутствовал контроль за его перемещением. Это приводит к росту интенсивности финансовых потоков и дальнейшему росту финансовых рынков. Отказ от фиксированного курса позволил странам открыть свои национальные рынки капиталов и при этом сохранить независимость при проведении денежно-кредитной политики.

В 1980-х и 1990-х годах все финансовые показатели ведущих европейских стран демонстрируют стремительный рост. Так среднее значение показателя депозиты/ВВП увеличилось на 50%, капитализация/ВВП и эмиссия акций/валовые инвестиции – почти в 4 раза. Количество листинговых компаний в расчете на один миллион человек увеличилось на 30% [1].

Возрастающие потоки мирового капитала усилили конкуренцию между развитыми странами. Такая конкуренция вынуждала правительства отдельных стран уменьшить вмешательство государства в деятельность национального финансового рынка и к либерализации международного движения капитала. Так США, имея мощный финансовый сектор, считали, что в условиях либерализации их институты займут часть рынков за рубежом. Кроме того, США надеялись, что их достаточно развитый финансовый рынок, привлекательный для иностранных банков и банкиров, позволит привлечь капитал из других стран, а это в свою очередь облегчит покрытие растущего торгового и бюджетного дефицита.

В 1974 году США первыми начинают проводить либерализацию своей финансовой системы, упразднив контроль над движением капитала. В 1975 г. Нью-Йоркская фондовая биржа отменила фиксированные комиссионные. В 1979 г.

Великобританія так же сняла контроль над капіталом, а в жовтні 1986 г. провела реформу ринку акцій (т.н. Big Bang).

К концу 80-х годов 20 века контроль над капиталом был отменен во всех европейских странах и Японии [2].

На развитие европейских финансовых рынков повлияло и создание Европейского валютного союза, которое полностью открыло национальные рынки для конкуренции.

Все это послужило мощным толчком развития международного финансового рынка.

Постепенно ведущие национальные компании и банки превращаются в транснациональные. Это способствовало тому, что свободные капиталы с целью получения прибыли начали инвестироваться в зарубежные производственные и финансовые структуры.

Отсутствие ограничений на перемещение капиталов между развитыми странами, либерализация финансовых систем развивающихся стран, внедрение новейших электронных технологий сбора, передачи обработки, и использования информации привело к тому, что национальные финансовые рынки стали взаимосвязанными частями единого мирового финансового рынка.

Создание и широкомасштабное развитие разнообразных операций с международными финансовыми инструментами на международном финансовом рынке привели в 90-х годах к его быстрой эволюции.

В 1995 г. мировой экспорт товаров и услуг уже составлял 18 млрд. долл. в день, а ежедневный оборот валютного рынка равнялся 1200 млрд.долл. Таким образом, оборот валютного рынка почти в 67 раз превосходил ежедневный экспорт товаров и услуг. В 1998 г. ежедневный оборот валютного рынка достигал уже 1,5 трлн. долл. Значительный рост интернационализации фондовых рынков в это время демонстрируют данные об объемах международных операций с акциями и облигациями относительно ВВП отдельно взятой страны. В 1975 г. этот показатель составлял от 1% до 5%, а к концу 90-х гг. он вырос до 100-700% (в США – с 4% до 230%, Германии – с 5% до 330%, Франции – с 5% до 400%, Италии – с 1 до 670%) [3].

Рост неопределённости на финансовом рынке, в частности, в отношении валютных курсов и курсов ценных бумаг, стимулировал развитие механизмов управления рисками. Традиционные инструменты были дополнены новыми видами ценных бумаг и обязательств. С начала 90-х годов 20 века начинает стремительно развиваться рынок производных финансовых инструментов – деривативов, которые появились как средство хеджирования, т.е. страхования от ценовых рисков. Среди разнообразных инструментов управления рисками на финансовых рынках в настоящее время деривативы занимают одно из первых мест. Поэтому их появление в начале 70-х годов в США, а затем и в других странах имело революционный характер для финансовых рынков. В.Т. Мусатов предложил называть деривативы «...фиктивным капиталом второго или третьего порядка...» [4].

Р Мертон (R. Merton) отмечал, что появление деривативов способствовало резкому снижению транзакционных издержек и это объясняет феноменальный рост рынка деривативов [5].

За последнее десятилетие международный финансовый рынок деривативов увеличился в несколько десятков раз. По статистике Банка международных расчетов, в конце 2007 г. номинальная стоимость базисных активов обращающихся биржевых деривативов составила 95 трлн.долл., что в 130 раз больше, чем в 1987 г. (табл.1). Номинальная стоимость базисных активов внебиржевых контрактов в 2007 г. равнялась 516 трлн. долл.

По сложившейся структуре финансового рынка сделки с деривативами осуществляются как на организованном биржевом рынке (organized exchange), так и на внебиржевом рынке (over-the-counter, OTC). На внебиржевой рынок в настоящее время приходится основная доля (около 85%) сделок с финансовыми деривативами и она продолжает расти (рис.1).

Рис. 1. Структура рынка деривативов

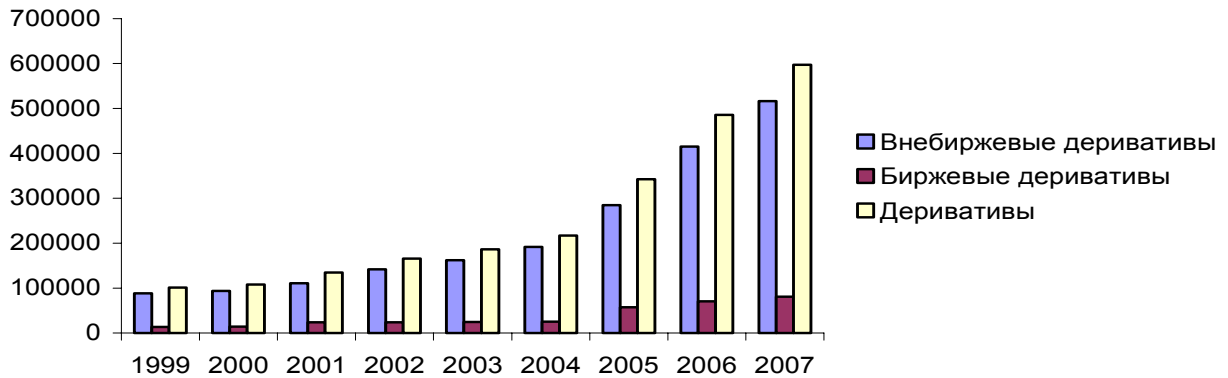


Рис. 1 Структура рынка деривативов

Таким образом, внебиржевой рынок играет особую роль в развитии международного финансового рынка, одним из основных товаров которого являются деривативы. Это обусловлено тем, что внебиржевой рынок, не являющийся профессиональным, более доступен для мелких и средних участников международного финансового рынка. В результате чего рынок становится менее спекулятивным и более устойчивым.

Примерно третья часть совокупного рынка деривативов приходится на контракты типа «своп», причем основная часть приходится на процентные свопы (interest rate swap). Процентный своп – это один из самых распространенных типов внебиржевых процентных деривативов, который представляет собой контракт на обмен долговыми обязательствами с различными периодическими ставками. Операции своп позволяют заемщику обменять долг с фиксированной процентной ставкой на долг с плавающей ставкой, и наоборот. Следовательно, в операциях типа своп наиболее ярко проявляется перенос риска.

В 1995 г. появляются фьючерсные контракты, которые позволяют страховым компаниям перераспределять риски в страховании жизни и имущества между разными регионами. Так же разработаны фьючерсные контракты, базовым активом которых являются макроэкономические показатели, такие как ВВП, инфляция и др.

Новым достаточно быстро развивающимся финансовым продуктом, используемым в стратегии управления рисками, являются кредитные деривативы. Мировой объем рынка кредитных деривативов оценивался в середине 1998 г. в 150-200 млрд. долл., в конце 2001 г. – около 1 трлн. долл., в конце 2003 г. – около 2 трлн. долл., в конце 2004 г. – около 5 трлн. долл., в конце 2005 г. – около 12 трлн. долл., в середине 2006 г – 26 трлн. долл.[6].

Кредитные деривативы могут дополнять или полностью заменять такие традиционные методы управления рисками как кредитные риски и портфельные диверсификации.

Таблиця 1

Динамика и структура мирового рынка деривативов, млрд. долл.

ДЕРИВАТИВЫ	1987	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Внебиржевые инструменты		88 201	94 037	111 179	141 737	162 248	191 894	284 819	415 183	516 407
Валютные		14 344	15 666	16 748	18 469	23 848	28 354	31 609	40 179	48 620
Валютные свопы	183	2444	3194	3942	4509	4801	5002	8501	10 772	12 291
Процентные		60 091	64 668	77 568	101 699	130 842	147 539	215 237	291 987	346 937
Процентные свопы	683	43 948	48 768	58 897	79 161	88 101	93 132	172 869	229 780	271 853
Биржевые инструменты	730	13 501	14 270	23 798	23 874	24 344	25 389	57 811	70 442	80 624

Кредитные деривативы представлены на рынке в основном четырьмя видами продуктов: credit default swaps (свопы, по которым наступил дефолт), total rate of return (TROR) swaps (свопы на совокупные доходы), credit-linked notes (кредитные опционы), credit spread options (на кредитный спрэд). Кредитные деривативы – это единственные деривативы, которые обращаются только на внебиржевом рынке. Все типы кредитных деривативов позволяют за определенную плату переносить кредитный риск с одного контрагента в сделке на другого.

Таким образом, процесс глобализации приводит не только к перераспределению международных капиталов, но и к перераспределению и трансформации рисков на международном финансовом рынке. Управление рисками осуществляется с помощью международного рынка деривативов, т.к. рынки производных финансовых инструментов позволяют каждому контрагенту, независимо от другой стороны в сделке, перегруппировать или устранить риски. При этом каждый дериватив, имея свой собственный риск и генерируя новые рыночные риски, может быть использован для хеджирования других рисков, может сочетаться с различными инструментами рынка или его активами. В результате этого возможности использования деривативов в стратегии управления финансовыми рисками существенно увеличиваются.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются причины возникновения финансовых рынков, приведшие к росту международных финансовых потоков, развитию и расширению процесса глобализации. В свою очередь процесс глобализации приводит к перераспределению международных капиталов, перераспределению и трансформации рисков на международном финансовом рынке.

SUMMARY

In the article the reasons of origin of financial markets, resulting in growth of international financial threads, development and expansion of process of globalization, are examined. In same queue the process of globalization results in the redistribution of international capitals, redistribution and transformation of risks at the international financial market.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Финансовые институты и экономическое развитие - М.: ИМЭМО РАН, 2006.
2. Энг, Лис, Мауер. Мировые финансы. Пер. с англ. -, М.: «Дека», 1998. – 768 с.
3. Мировой фондовый рынок и интересы России/ ИМЭИО. – М.: Наука, 2006. – 358 с.
4. Мусатов В.Т. США: биржа и экономика. - М.: Наука, 1985
5. Merton R. Financial Innovation and the Menegement and Regulation of Financial Institutions, NBER Working Paper 5096. Cambridge, Mas., April, 1995.
6. Рубцов Б.Б. Мировой фондовый рынок: объемы и динамика, «Портфельный инвестор», №2, 2008.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

П Р А В О

УДК 346.2:332.1

ТЕРИТОРІАЛЬНА ГРОМАДА МІСТА ТА МІСТО У СФЕРІ
ГОСПОДАРЮВАННЯ

Джабраїлов Р.А., старший науковий співробітник ІЕПД НАН України, кандидат юридичних наук

На сьогодні очевидним є те, що територіальна громада міста та власне місто є категоріями тісно взаємопов'язаними. Задоволення потреб територіальної громади органами місцевого самоврядування через які діє місто як суб'єкт права обумовлює особливості правового регулювання суспільних відносин, що складаються на території міста, у тому числі за участю міста, та реалізації господарської правосуб'єктності у разі вирішення питань місцевого значення. Вищенаведена обставина обумовлює актуальність даного дослідження.

В цілому питанням співвідношення категорій «територіальна громада» та «місто», визначення правового статусу цих суб'єктів права приділялась увага у дослідженнях В.К. Мамутова, В.Д. Волкова, В.А. Устименка, А.М. Серебрякова, С.М. Грудницької та ін. Проте недостатньо вивченими і такими, що вимагають подальшого наукового аналізу, є питання визначення міста як суб'єкта господарського права, пріоритетності його участі у господарських відносинах.

Метою дослідження є обґрунтувати, що саме місто є єдиним та неподільним суб'єктом господарського права, наділеним господарською правосуб'єктністю.

Для досягнення поставленої мети були вирішені наступні завдання:

визначено місце міста у системі відносин у сфері господарювання;

надано дефініцію «місто» з позицій науки господарського права.

В першу чергу, необхідно відзначити, що не можна зводити місто лише до територіальної громади, оскільки місто як складний «господарський організм» включає до свого складу також інші елементи, які в цілому визначають феномен міста у межах народногосподарського комплексу країни. Акцент на структурованості міста на відповідні компоненти здійснюється переважно вченими-економістами та представниками науки державного управління. Зокрема, у науковій літературі існує низка логіко-структурних та інфологічних моделей, що описують соціально-природну систему міста. Ці моделі різняться як складом і структурою елементів, так і характеристикою зв'язків складових цих елементів. Різні автори як основні підсистеми міста розглядають [1, с. 37]:

соціальну, економічну, планувальну й екологічну підсистеми;

населення, сферу докладання праці, сферу обслуговування і міський транспорт;

населення, економічну база, соціальну інфраструктуру, капіталовкладення, територія.

Місто розглядають також як демоекосистему. Зокрема, саме у такому сенсі місто представлено у дослідженнях окремих науковців [2].

Вищенаведені наукові підходи щодо градації елементів господарської системи міста загалом вказують на його складний характер, з одного боку, як об'єкта управління,

а з іншого – як суб'єкта права та локального правотворення, який має врегулювати відносини, зокрема господарського характеру, що виникають у окреслених сегментах міста.

В той же час рушійною силою міського розвитку треба визнати саме територіальну громаду, оскільки саме заради неї, в її інтересах приймаються ті або інші господарські рішення на території міста, визначається стратегічний напрямок розвитку окремих галузей міської економіки, усіх складових міста як соціально-економічної системи.

На даний час у чинному законодавстві України з питань місцевого самоврядування увага в основному сконцентрована на територіальній громаді як інституті громадянського суспільства. Згідно абз. 2 ч. 1 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. [3] територіальна громада визначена як жителі, об'єднані постійним проживанням у межах села, селища, міста, що є самостійними адміністративно-територіальними одиницями, або добровільне об'єднання жителів кількох сіл, що мають єдиний адміністративний центр. Відповідно до Конституції України від 28.06.1996 р. [4] та вищевказаного Закону територіальна громада села, селища, міста визнана низовою ланкою місцевого самоврядування в Україні та самостійним, рівноправним з іншими суб'єктом права власності. Здійснюючи правомочності володіння, користування, розпорядження комунальною власністю, територіальна громада, а точніше органи місцевого самоврядування як законні представники громади, вступають у певні правовідносини, зокрема господарські.

Не применшуючи ролі територіальних громад у тих чи інших сферах суспільних відносин, зокрема у сфері господарювання, треба відзначити, що територіальні громади і досі не сформувалися як єдиний суб'єкт правовідносин. Територіальна громада міста як сукупність мешканців цього населеного пункту, на жаль, у значній мірі пронизана апатією до вирішення господарських питань місцевого значення та де-не-де бере активну участь у вирішенні питань містобудування і пов'язаних з цією сферою земельних питань, використовуючи форми безпосередньої демократії (референдум, загальні збори, громадські слухання, місцеві ініціативи). Проте це явище є нечастим, спостерігається, як правило, у найбільш політично активних містах, зокрема у м. Києві, а наслідки такого громадського волевиявлення не завжди (якщо не взагалі) не враховуються під час винесення органами місцевого самоврядування тих або інших рішень.

У зв'язку з цим територіальна громада виявляється ще більшою абстракцією, аніж місто. Категорії «територіальна громада» не вистачає монолітності як зовнішньої, так і внутрішньої, яка є характерною для поняття «місто». Крім того, місто як категорія протягом тривалого часу виступало предметом наукових досліджень як вчених-сучасників, так і класиків науки господарського права та інших суспільних наук, які зробили значний внесок у розроблення методологічних засад функціонування міста, визначення його сутності як суб'єкта права. Населення і раніше виступало складовою міста, проте центром пересічення наукових інтересів, концентрації наукових розробок визнавалося місто. Крім того, навряд чи можна визнати виправданим підхід за якого частина цілого – територіальна громада міста (тобто її населення) – може вступати у господарські відносини самостійно, незалежно від цілого – міста.

Мабуть тому не є дивним, що у Законі України «Про власність» від 07.02.1991 р. (вже втратив чинність) суб'єктами права комунальної власності законодавцем проголошувалися адміністративно-територіальні одиниці. Місто як єдиний власник є більш виразною конструкцією порівняно з існуючим власником – територіальною громадою. Вигідність визнання міста власником вбачається в тому, що виключається потенційна можливість, так би мовити, «розпаювання» цієї власності між мешканцями міста за аналогією з реформуванням системи колективних сільськогосподарських

господарств, за наслідками якого з'явилися власники земельних часток (паїв). Звісно цей процес здійснювався у межах чинного законодавства України, проте у сфері комунальної власності події можуть розвиватися іншим шляхом, а точніше під значним впливом на прийняття рішень з боку лобістів певних приватних структур. Свідченням тому є, зокрема, збільшення випадків, так званого, «рейдерського» захоплення об'єктів права комунальної власності [5, с. 6], проведення за ініціативою окремих підприємців псевдогромадських загальних зборів мешканців міст або місцевих ініціатив з винесенням певних резолюцій у адресу органів місцевого самоврядування щодо необхідності прийняття тих або інших рішень щодо окремих аспектів управління комунальним майном, «пронесення» у Верховну Раду України, «одягнутих у мундир» законопроектів, пропозицій щодо прихованого розмивання як державного, так і комунального майнового активу [6, с. 3-8; 7; 8, с. 77-80; 9], що у підсумку можуть активізувати законотворчу ініціативу про необхідність нібито передачі певних об'єктів права комунальної власності у власність мешканців міста шляхом емісії цінних паперів у розмірі вартості цих об'єктів або з використанням інших відомих способів приватизації комунального майна. Але досвід України у сфері приватизації свідчить, що у результаті відповідних маніпуляцій комунальне майно, як і свого часу державне, буде сконцентровано у «руках» обмеженого кола осіб, які потім визначатимуть у певній мірі подальшу «долю» міста. Сучасні приватизаційні відносини також не позбавлені недоліків, на розробленні способів усунення яких сконцентрована увага деяких науковців [10, с. 128-133]. В цілому вирішення даної проблеми потребує, окрім вироблення наукових підходів до її вирішення, системного вдосконалення державної регуляторної політики у господарській діяльності, що на сьогодні знаходиться у полі зору широкого кола фахівців [11].

Крім того, за ЦК України (ст. 326) суб'єктом права державної власності визнана держава Україна, а суб'єктом права комунальної власності передбачена територіальна громада (ст. 327). Порівняйте, наскільки не рівнозначні суб'єкти права власності у дійсності досить спорідненої форми власності, яку у зарубіжному законодавстві та у науковій літературі називають публічною [12, с. 479-480; 13, с. 7; 14, с. 131]. Так, держава – це певним чином організоване політико-територіальне утворення, а територіальна громада – це сукупність жителів певного населеного пункту, зокрема міста. Представляється, що такого різною, діаметрально протилежних підходів до визначення власника у законодавстві не має бути. Вдосконалення чинного законодавства України у цьому контексті дозволить у той же час усунути певні нормативні дублювання, які допущені під час визначення суб'єктів права власності. Зокрема, у ЦК України (ст. 324) дається визначення права власності Українського народу, де вказано, що від імені Українського народу права власника здійснюють органи державної влади та органи місцевого самоврядування в межах, встановлених Конституцією України. У наукових джерелах можна знайти твердження про те, що Український народ має багаторівневу консолідовану структуру, включаючи територіальні громади різних рівнів, інші соціальні спільноти і окремих громадян [15, с. 124]. Отже, територіальні громади одночасно виступають у якості суб'єкта права комунальної власності та у складі народу здійснюють повноваження суб'єкта права власності Українського народу. При цьому виявляється досить складний правовий статус органів місцевого самоврядування, які здійснюють повноваження власника від імені та в інтересах як народу, так і територіальної громади як складової народу.

Враховуючи вищенаведене, доцільніше було б визнати саме місто суб'єктом права комунальної власності, а органи місцевого самоврядування, в свою чергу, здійснювали б повноваження власника від імені та в інтересах міста щодо об'єктів права комунальної власності, а щодо об'єктів права власності Українського народу – повноваження територіальної громади. Щодо певних одних і тих же об'єктів (наприклад,

земля, водні та інші природні ресурси місцевого значення) формально існуватимуть різні власники, так би мовити матиме місце класичний випадок «розщепленої власності» [16, с. 259; 17, с. 114-126], проте наявність одного спільного органу, який виступатиме виразником інтересів міста та територіальної громади щодо цих об'єктів, дозволить уникнути на практиці конфлікту інтересів.

Слід відзначити, що законодавство окремих країн, у тому числі на конституційному рівні, визнає адміністративно-територіальні одиниці суб'єктами права власності. Зокрема, у Конституції Молдови (ч. 3 ст. 127) вказано, що публічна власність належить державі або адміністративно-територіальним одиницям [13, с. 9]. Відповідно до законодавства Республіки Білорусь комунальна власність являє собою складову частину державної власності, її суб'єктами є адміністративно-територіальні одиниці [18, с. 282, 323].

Навіть у науковій літературі можна зустріти твердження про те, що з часів римської юриспруденції суб'єктом права комунальної власності зазвичай визнавали адміністративно-територіальне утворення [19, с. 108]. Окремі учені стверджують, що суб'єктами права комунальної власності виступають територіальні господарські системи, під якими розуміють відповідні адміністративно-територіальні одиниці [12, с. 377]. Можна зустріти також думку про необхідність визнання суб'єктами права комунальної власності відповідні місцеві ради [20, с. 17].

Принагідно відзначимо, що у зарубіжних наукових та нормативних джерелах поняття публічна власність застосовується не тільки для позначення форми власності, але і особливого режиму використання державного та комунального майна, що має некомерційний характер. Відносно майна, що знаходиться в публічній власності, може виключатися оренда або концесія, воно не може бути відчужене тощо. Особливий режим публічної власності полягає в її призначенні – служіння загальним інтересам суспільства. Практично це означає, що державна і комунальна власність, вона ж і публічна, виступає в двох якостях – публічній і приватній [13, с. 9]. Так, Конституційний суд Болгарії у справі №11/1993 р. про тлумачення ч. 2 ст. 17, ч. 2 і 4 ст. 19 і ст. 106 Конституції ухвалив, що державна і громадська власність може бути публічною і приватною [21, с. 47-51]. Подібний підхід існує і у ряді інших європейських країн. Простіше кажучи, відповідно до даної позиції розмежовуються об'єкти права державної і комунальної власності на ті, які беруть участь в цивільному та господарському обороті, і ті, які не беруть участь або їх участь обмежена [22, с. 55-64]. Це дуже зручна конструкція з погляду визначення меж різних режимів правового регулювання одного об'єкту – відносин публічної власності у ширшому її розумінні [23, с. 82-83].

До речі використання конструкції публічної власності постає актуальним і для України. Окремі дослідники використовують максимально наближені за змістом до публічної власності категорії, зокрема, можна зустріти пропозиції щодо доповнення чинного законодавства України терміном «комунальна казна» [24, с. 173-174]. Під комунальною казною пропонується розуміти гарантовану законом сукупність об'єктів власності територіальної громади, що включає кошти місцевого бюджету, майно не закріплене за комунальними підприємствами та установами, а також об'єкти виключної власності територіальної громади міста, які не можуть бути приватизовані та діяльність яких спрямована на задоволення спільних потреб усіх членів територіальної громади міста. Дійсно, це дуже важливий крок на шляху до посилення гарантій непорушності матеріально-фінансової основи діяльності органів місцевого самоврядування.

В той же час до впровадження запропонованих змін у чинне законодавство України, органи місцевого самоврядування мають на рівні міста затвердити Перелік об'єктів права комунальної власності некомерційного призначення, що у значній мірі створить передумови для попередження виникнення суперечливих ситуацій на практиці.

До цього переліку мають увійти об'єкти, які задля захисту публічного інтересу не можуть бути використані з підприємницькою метою, хоча можливість відчуження окремих об'єктів, що входять до складу цього переліку, у крайньому випадку не виключається. Наприклад, у м. Вінниці підвальне приміщення адміністративної будівлі Ленінської районної у місті ради було передано у оренду для будівництва басейна, солярію, джакузі, а також частина підвалу була зайнята ювелірними майстернями [25, с. 3]. Такий спосіб використання комунального майна є доволі спірним та потребує відповідної реакції як з боку місцевої влади, так і законодавця у частині більш чіткої регламентації господарських операцій з об'єктами права комунальної власності. Ще один приклад стосується передачі у оренду або відчуження дитячих садків, що у окремих міста стало причиною переповнення існуючих дитсадків та поставило на порядок денний питання викупу або дострокового розірвання укладених договорів [26, с. 1; 27, с. 3]. Вказане свідчить про необхідність прийняття рішучих заходів щодо вдосконалення законодавства України про комунальну власність як різновид публічної власності.

Загалом, слід погодитися з думкою окремих науковців, що на сьогодні у значній мірі багато питань правосуб'єктності територіальної громади, її правового статусу не є розробленими та потребують подальшого доопрацювання [28; 29, с. 226-227; 30]. Зокрема, у наукових джерелах можна зустріти різні, часом суперечливі, думки щодо правового статусу територіальної громади.

Так, можна зустріти міркування про те, що територіальна громада є однією з організаційно-правових форм суб'єктів господарювання [15, с. 128]. Можна також зустріти дещо подібну думку, але щодо держави. Зокрема, держава в господарсько-правовому аспекті виступає як організаційно-правова форма господарювання народу [31, с. 355]. У окремих дисертаційних дослідженнях господарсько-правового спрямування закріплюється особливий правовий статус територіальної громади, для здійснення якою господарських повноважень запропонована організаційно-правова форма міста, села, селища як суб'єкта господарювання з правами юридичної особи [32, с. 6]. У російських наукових джерелах можна зустріти аналогічну до вищенаведеної пропозицію, а саме: закріпити норму про те, що власником об'єктів муніципальної власності є місцеве населення, що самоорганізовується в свою, передбачену законодавством, організаційно-правову форму у вигляді муніципального утворення [33, с. 8].

В той же час на сторінках наукових видань можна побачити більш радикальні висновки щодо правового статусу територіальних громад. Зокрема, територіальні громади різних рівнів визнаються публічними суб'єктами господарювання [31, с. 352]. Територіальні громади різних рівнів як суб'єкти господарювання виступають як *джерела* господарських повноважень органів місцевого самоврядування [15, с. 135]. При цьому С.М. Грудницька, як автор вищенаведених наукових положень, зауважує про те, що суб'єкт господарської діяльності є суб'єктом господарювання, проте слід визнати і те, що є найбільш широке поняття в господарському статусному праві – суб'єкт господарювання. Саме у цьому ширшому значенні Український народ і територіальні громади С.М. Грудницька пропонує визнати суб'єктами господарювання, оскільки вони володіють необхідними атрибутами для цього – мають власне господарство і господарюють на ньому для задоволення власних потреб. Інтерпретуючи наведене положення, можна дійти висновку, що науковець розуміє термін суб'єкт господарювання у вузькому та широкому сенсі: з одного боку суб'єкт господарювання дорівнює суб'єкту господарської діяльності, а з іншого – суб'єкт господарювання ототожнюється з учасниками відносин у сфері господарювання.

Отже, у деякій мірі С.М. Грудницька пропонує визначити правовий статус територіальної громади через своєрідну складну конструкцію «суб'єкта господарювання-учасника відносин у сфері господарювання». Такий підхід небезспірний, оскільки автор

намагається витлумачити термін «суб'єкт господарювання» ані у вузькому, ані у широкому, а у якомусь вузько-широкому значенні. Звісно, автор закономірно намагається знайти «золоту середину» у цьому складному питанні, яке мабуть має стати предметом наукових пошуків значного кола вчених та практиків, що займаються дослідженнями у суміжних предметних площинах.

Звісно, важко орієнтуватися у такому розмаїтті наукових думок та поглядів на одне і те ж явище – співвідношення територіальної громади міста та самого міста як суб'єктів господарського права. Проте у науковій літературі можна знайти більше аргументів у бік того, що територіальна громада та місто – це поняття, які мають більше спільного, аніж різного.

Мабуть не випадково вчені – представники різних галузей науки акцентують увагу на майже нерозривному «тандемі» місто та комуна, територіальна громада міста. Ці категорії не завжди вживаються разом, проте коли згадуємо місто, то одночасно маємо на увазі територіальну громаду та навпаки. Саме на цей факт звернули увагу правознавці-господарники та у межах дослідницьких робіт зробили спробу з'ясувати значення термінології і визначити співвідношення понять «територіальний колектив», «місцевий колектив», «місто», «міська рада» [34, с. 176-179]. Звісно, за радянських часів юридична наука не оперувала терміном територіальна громада, проте значного розходження між цим на досліджуваними авторами поняттями «територіальний колектив» та «місцевий колектив» не вбачається.

Можна погодитися з твердженням В.Д. Волкова про те, що на практиці поняття «місто» і «територіальний колектив» (у нашому випадку «територіальна громада») найчастіше вживаються як синоніми, оскільки неможна говорити про місто, не маючи на увазі жителів, що проживають на його території [34, с. 179]. У сучасних наукових дослідженнях господарського спрямування, зокрема у роботі В.А. Устименка, можна зустріти аналогічний підхід, за якого поняття «територіальна громада міста» і «місто» є єдиними і неподільними [24, с. 81].

Очевидно, саме вищенаведеним детерміновані ті якості, ознаки, якими наділяється місто у багатоманітних визначеннях, що наводяться у науковій літературі представниками різних галузей науки, переважно юридичної, економічної, філософської, соціологічної її складових.

У науковій літературі зустрічаються неоднозначні тлумачення терміна «місто». Переважна більшість науковців розуміє місто як певне середовище (територіальне, економічне, екологічне тощо), у межах якого здійснюються відповідні процеси, у тому числі господарського характеру. В цілому поділяючи такий науковий підхід, все ж необхідно поступово відійти від «статичного» розуміння міста до «динамічного», що можливе тільки за умов визнання міста суб'єктом права, зокрема господарського, наділеного усіма необхідними ознаками господарської правосуб'єктності. Відштовхуючись від цієї тези, представляється можливим дати наступну дефініцію міста: «Місто – це суб'єкт права, який використовуючи внутрішні економічні ресурси території та зовнішні господарські зв'язки, реалізує господарську правосуб'єктність, що дозволяє йому набути у особі органів місцевого самоврядування відповідні права та обов'язки та результати діяльності якого спрямовані на задоволення потреб територіальної громади».

Підсумовуючи усе вищенаведене, можна дійти наступних висновків:

обґрунтовано, що територіальна громада міста та власне місто є категоріями тісно взаємопов'язаними, проте не можна зводити місто лише до територіальної громади, оскільки місто як складний «господарський організм» включає до свого складу також інші елементи, які в цілому визначають феномен міста у межах народногосподарського комплексу країни;

акцентовано увагу на неоднорідності господарської правосуб'єктності територіальної громади та міста як суб'єктів господарського права;

не применшуючи ролі територіальних громад у тих чи інших сферах суспільних відносин, зокрема у сфері господарювання, доведено, що територіальні громади і досі не сформувалися як єдиний суб'єкт правовідносин;

аргументовано, що категорії «територіальна громада» не вистачає монолітності як зовнішньої, так і внутрішньої, яка є характерною для поняття «місто». Звідси логічним уявляється твердження про те, що навряд чи можна визнати виправданим підхід за якого частина цілого – територіальна громада міста (тобто її населення) – може вступати у господарські відносини самостійно, незалежно від цілого – міста;

доведено, що визнання міста власником об'єктів права комунальної власності створить передумови для попередження потенційної можливості, так би мовити, «розпаювання» цієї власності між мешканцями міста за аналогією з реформуванням системи колективних сільськогосподарських господарств, за наслідками якого з'явилися власники земельних часток (паїв);

доцільність визнання міста суб'єктом права комунальної власності обґрунтовується ще й тим, що це дозволить розмежувати повноваження органів місцевого самоврядування щодо об'єктів, які підпадають під різний правовий режим;

обґрунтовано, що використання конструкції публічної власності постає актуальним для України (окремі українські науковці використовують максимально наближені за змістом до публічної власності категорії), у зв'язку з чим запропоновано на рівні міста затвердити Перелік об'єктів права комунальної власності некомерційного призначення. До цього переліку мають увійти об'єкти, які задля захисту публічного інтересу не можуть бути використані з підприємницькою метою, хоча можливість відчуження окремих об'єктів, що входять до складу цього переліку, у крайньому випадку не виключається;

сформульовано дефініцію міста як суб'єкта господарського права.

РЕЗЮМЕ

В статті обосновано, що територіальна громада міста і власне місто є категоріями тісно взаємопов'язаними, однак не можна сводити місто лише до територіальної громади, оскільки місто як складний «економічний організм» включає в свій склад також інші елементи, які в цілому визначають феномен міста в межах національного економічного комплексу країни. Сформульована дефініція міста як суб'єкта економічного права.

SUMMARY

It is grounded in the article, that territorial mass of city and actually city are categories closely associate, however impossible it is to take a city only to territorial mass, as a city as a difficult «economic organism» plugs in the composition also other elements which on the whole determine the phenomenon of city within the limits of pertaining to national economy complex of country. Definition of city is formulated as an subject of economic law.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Управління розвитком міста. Навч. посіб. / За ред. В.М. Вакуленка, М.К. Орлатого. – К.: Вид-во НАДУ, 2006. – 389 с.
2. Демин Н.М. Управление развитием градостроительных систем. – К.: Будівельник, 1991. – 184 с.
3. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – Ст. 170.

4. Конституція України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
5. Скрипник В. На роботу – в супроводженні «Беркута» // Голос України. – 2008. – 22 янв. (№ 11). – С. 6.
6. Мамутов В. Повніше використовувати техніко-юридичні засоби удосконалення законодавства // Право України. – 2008. – № 2. – С. 3-8.
7. Джумагельдієва Г. Госсобственность подрывают тихой сапой // «Закон и бизнес». – 2007. – 27 жовт.-2 лист. (№ 43). – С. 10.
8. Джумагельдієва Г. К вопросу о способах управления объектами государственной собственности // Экономика Украины. – 2008. – № 2. – С. 77-80.
9. Коростей В.І. Трансформація правового регулювання господарської діяльності суб'єктів економіки: Короткий курс лекцій. – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 150 с.
10. Глоба К.П. Загально-соціальне попередження злочинів у сфері приватизації державного та комунального майна // Вісник господарського судочинства. – 2007. – № 1. – С. 128-133.
11. Юлдашев О.Х. Проблеми вдосконалення державної регуляторної політики в Україні: Монографія. – К.: МАУП, 2005. – 336 с.
12. Хозяйственное право / Под ред. акад. В.К. Мамутова. – К.: Юринком Интер, 2002. – 912 с.
13. Мазаев В.Д. Понятие и конституционные принципы публичной собственности: Учебное пособие. – М.: Институт права и публичной политики. 2004. – 123 с.
14. Теория экономического права: курс лекций / И.И. Веленто, В.С. Елисеев. – Гродно: ГрГУ, 2004. – 417 с.
15. Грудницкая С.Н. Хозяйственная правосубъектность украинского народа, территориальных громад и разграничение полномочий // Город, регион, государство: проблемы распределения полномочий: Сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2007. – С. 123-136.
16. Устименко В.А. Городская собственность и городское хозяйство / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 352 с.
17. Венедиктов А.В. Государственная социалистическая собственность. – М-Л., Изд-во АН СССР, 1948. – 839 с.
18. Колбасин Д.А. Гражданское право. Общая часть: Учеб. пособ. – Мн.: Акад. МВД Респ. Беларусь, 2004. – 360 с.
19. Апанасенко К.І. Правовий режим майна, що є в комунальній власності: Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 / Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2006. – 200 с.
20. Ткачук І. Економічні передумови самостійного регіону // Розбудова держави. – 1994. – № 1. – С. 14-19.
21. Иванов А. Публична собственост според Конституцията на Република България // Правен Преглед. – 1996. – № 1. – С. 47-51.
22. Сосна С.А. О концепции общественного достояния // Государство и право. – 1996. – №2. – С. 55-64.
23. Талапина Э.В. Управление государственной собственностью. – СПб, 2002. – 455 с.
24. Устименко В.А. Собственность территориальной громады города (хозяйственно-правовые аспекты): Дисс. ... докт. юрид. наук: 12.00.04 / Институт экономико-правовых исследований НАН Украины. – Донецк, 2007. – 596 с.
25. Скрипник В. Бассейн и джакузи в... райсовете // Голос Украины. – 2006. – 8 декаб. (№ 233). – С. 3.
26. На Нивках 16 детсадов находятся в аренде // Голос Украины. – 2007. – 15 март. (№ 45). – С. 1.

27. Манько Н. Детсады возвратят громаде // Голос України. – 2007. – 22 февр. (№ 33). – С. 3.
28. Батанов О.В. Конституційно-правовий статус територіальних громад в Україні / За заг. ред. В.Ф. Погорілка. – К.: Ін Юре, 2003. – 512 с.
29. Муніципальне право України: Підручник / Кол. авт.; За ред. В.Ф. Погорілка, О.Ф. Фрицького. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 592 с.
30. Батанов О.В. Функції муніципальної влади: поняття та класифікація // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2006. – № 11. – С. 17-30.
31. Грудницкая С.Н. Проблемы методологических основ развития хозяйственной правосубъектности // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Право. – 2008. – Вип. 9. – С. 352-356.
32. Устименко В.А. Власність територіальної громади міста (господарсько-правові аспекти): Автореф. дис. ... докт. юрид. наук: 12.00.04 / НАН України. Ін-т екон.-правових дослідж. – Донецьк, 2007. – 33 с.
33. Соловьев С.Г. К вопросу об управлении имуществом муниципального образования // Государственная власть и местное самоуправление. – 2007. – № 12. – С. 6-9.
34. Управление развитием города (экономико-правовые аспекты) / Под ред. В.К. Мамутова, В.В. Финагина, А.М. Серебрякова и др. – К.: Наук. думка, 1986. – 207 с.

Надійшла до редакції 20.02.2008 року

УДК 159.922:316.64:165.242.2

ПІДХОДИ ДО ВИВЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ МАСОВОЇ ПРАВОВОЇ СВІДОМОСТІ

Дмитрієнко Ю.М., член-кор МАНЕБ, доктор філософії, професор Харківського економіко-правового університету, здобувач наукового ступеня доктора юридичних наук Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Масова правова свідомість в історичній перспективі стала об'єктом наукового осмислення порівняно недавно, ледве більше сторіччя тому. Вітчизняна правова наука виділила широко дане соціальне явище як самостійний об'єкт дослідження ще пізніше - у другій половині ХХ століття. При цьому в ХІХ-ХХ вв., як й у новітній час феномен «масовості» правосвідомості людей і пов'язані з ним явища одержали настільки широке поширення, що стали глобальним чинником, який у значній мірі формує визначальну природу сучасної правової цивілізації в цілому [1]. Процеси правової масовизації, механізми їхнього виникнення, зміни вимагають цілеспрямованого вивчення та наукового пояснення, оскільки розуміння їхньої ролі та функцій, впливу на зміни правового соціуму стають сьогодні вирішальними умовами успішної законодавчої, правозастосувальної та правореалізаційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз наукової літератури показав, що вітчизняні та зарубіжні дослідники, що займаються вивченням масової та етнонаціональної правосвідомості, поки не змогли одержати систематизованих результатів в описі цих надзвичайно різноманітних і динамічних соціальних феноменів. Особливістю сучасної наявної ситуації в даній галузі теоретичного, практичного та філософсько-правового знання є недостатнє використання принципу системності в

підходах фахівців, суперечливість, фрагментарність, однобічність суджень. Загальна теоретична та емпірична недослідженість даного явища багато в чому пов'язана з тим, що вона, за мірою своєї масштабності та всеосяжності, як й раніше являє собою новий предмет для соціальної та правової філософії, незважаючи на більш ніж 150-літню історію вживання самого терміна «масова свідомість» та «масова правосвідомість», фактично, у міждисциплінарному значенні. Найчастіше неадекватно застосовується термінологія, що призводить до такої ситуації, коли глобальний соціальний айсберг нормативних функцій правосвідомості виявляється просто розірваним на безліч дрібних підфункцій, ідентифікованих у тих фрагментах-термінах, що довільно виокремлюють будь-яку її зовнішню сторону: «масова правова комунікація», «правові судження некомпетентних», «колективні правові рішення», «правосвідомість юрби», «колективна правова воля», «народний дух», «масова правова культура», «масові правові інстинкти», «суспільно-правова думка», «суспільно-правові настрої», «суспільна мораль» та ін., - ось приблизно ті еквіваленти найменувань масової правової свідомості, що дійшли до нашого часу. Аналізуючи вияви масовості правової свідомості, багато вчених вказують на гострий дефіцит досліджень, що дозволяють виявити конкретні зв'язки між динамікою різних форм масової, суспільної правосвідомості та особливостями становлення та розвитку індивідуальної правосвідомості. Об'єкт дослідження наукової статті - масова правосвідомість як дискретна динамічна регулятивна система, що є необхідним регулятивним компонентом сучасної ідейно-світоглядної та нормативно-правової структури суспільства.

Досліджень, присвячених конкретно масової української правосвідомості як такої - виявити не вдалось.

Мета наукової статті. Виходячи з об'єкта дослідження наукової статті – метою статті є вивчення масової української правосвідомості та підходів до її дослідження.

Результати дослідження. Процеси нормативно-правового функціонування правових рефлексій, що зароджуються в надрах сучасної української масової правосвідомості, знаходять своє вираження в різних суспільних виявах, у тому числі й таких, як соціальна апатія та агресія, соціально-політична байдужність, правова етнофобія, ксенофобія, правовий нігілізм, масові правові культи, правові психози, правова антикультура. Без виявлення закономірностей і сутнісних рис масової та етнонаціональної правосвідомості неможливо адекватно описати та зрозуміти глибинні процеси, що протікають у сучасному перехідному українському суспільстві. У зв'язку із цим більше пильна увага сучасних дослідників стала приділятися не тільки формально-інституціональній стороні суспільно-правових явищ, але й феноменам духовного порядку. Висловлюється багатьма думка про істотну роль особи в правовому бутті, базову роль чуттєво-свідомих явищ у правовому соціумі. Даний підхід змушує розглядати ці суспільні феномени в якості об'єктів спеціального теоретичного, методологічного та філософсько-правового вчення.

Однією з головних причин початку швидких темпів новітньої української реформації стали кардинальні зміни в масовій українській правосвідомості. При цьому за умов різкої зміни всієї традиційної структури (традиційної форми правосвідомості) суспільної свідомості, пострадянське суспільство багато в чому повернулося до базових етнонаціональних і етнорелігійних форм правосвідомості, які ми відносимо до типових природних. Саме вони для широких мас первинних суб'єктів правосвідомості (фізичних осіб), виробників масових форм правосвідомості, що трансгресивно (з виходом за звичайні розвиткові межі позитивного права та правознавства) трансформуються у активному русі, стають головним способом правового усвідомлення й пояснення нестабільного та непередбаченого, синергетично

налаштованого навколишнього світу. Слід зазначити, що гуманітарні та правові науки на сьогоднішній день поки не змогли запропонувати цілісну теоретичну модель, за допомогою якої можна було б визначити новітні інтенції масової української правосвідомості та права в пострадянському суспільстві та зрозуміти їх сутність (ми ж пропонуємо у якості такої теоретичної моделі синергетику правосвідомості та права). Це пов'язане з тим, що процеси взаємозв'язку масової, етнонаціональної та етнорелігійної правосвідомості поки ще, на жаль, не є пріоритетними для вітчизняної української правової науки, філософії права, правосвідомості та соціальної філософії. Недооцінка важливості феномена «масовості» української правової свідомості, яка є перехідною (марігальною, ілюзорною, девіантною) у нелінійних процесах типово синергетичного, самоорганізаційно детермінованого існування та розвитку сучасного правового соціуму поки не дозволяють вийти за межі наукових розвідок на широкий науковий аналіз закономірностей масової правосвідомості, які не підпадають у сферу лінійних інтересів позитивного права та правознавства у зв'язку їх конкретно-історичною обмеженістю, що змінюється лише разом зі старим позитивно-правовим мисленням, носіями цього мислення, побудованим за старими правовими ідеями радянського правового марксизму, яким не відбулось збутись у світовому мірилі. Фрагментарність нормативних знань про глибинні основи змін, що відбуваються у активних світових правових рефлексіях як основах масової правосвідомості, яка б свідчила про стійку розвиткову спрямованість світових змін правосвідомості українців, найчастіше не дають можливості дослідникам об'єктивно оцінити правову реальність, зробити вірні висновки про характер і тенденції розвитку соціально-правових процесів у новітню епоху, що здійснюються не за колишніми конкретно-історичними, а світовими зразками прогресивних правоперетворень. У зв'язку з викладеним вважаємо, що «масовість» (та «етнонаціональність» як її вияв) української правосвідомості та права, є глобальним соціально-правовим феноменом, що заслуговує на те, щоб стати об'єктом пильного вивчення для правових і суспільних наук та, особливо, філософії права, правосвідомості та соціальної філософії. Існують дві найбільш серйозні труднощі, з якими зіштовхуються дослідники масової правосвідомості. По-перше, це недолік джерел, що розглядають поняття «масова», «етнічна», «карнавальна», «національна» правосвідомість із різноджерельних, методологічних, філософсько опосередкованих позицій, при їх широкому використанні в прикладних гуманітарно-правових дослідженнях й, навіть, за істотних апеляцій до повсякденної свідомості. По-друге, це - величезна кількість підходів до визначення поняття «масовості» у правосвідомості, що ставить дослідника перед проблемою вибору, верифікації вибору та ідентифікації його істинності.

Розглядаючи історію питання, слід зазначити, що ціла низка підходів до розрізнення феномена «загального» у правосвідомості була закладена вже в роботах Сократа, Платона, Аристотеля, Геродота, Фукидида, Марка Аврелія, Гребля. Антична філософія зуміла розрізнити правосвідомість не тільки самого конкретного мислителя, індивіда, але й надіндивідуальну, у тому числі, безпосередньо, суспільні форми правосвідомості. Описуючи суспільство та людину в правових поняттях і термінах свого часу, античні правознавці та філософи, проте, зуміли в певній формі висловити такі правові ідеї, що передбачили низку концептуальних основ розуміння суспільної та масової правосвідомості філософами Нового й Новітнього часу. Мислителі Нового часу вже більш чітко розуміли, що при дослідженні феномена правової свідомості людей вони найчастіше мають справу не з індивідуальною правосвідомістю, але з правовою свідомістю конкретно-історичної «епохи», «суспільства в цілому», свідомістю, розподіленою одночасно безліччю історичних і реальних первинних (фізичні особи) і вторинних (юридичні особи) її суб'єктів. Проблема реальної масової свідомості, її

особливого носія, масову людину з її широкими життєвими стереотипами поведінкової активності, виникає в житті, а потім і в науці на рубежі XVIII-XIX століть. Особливо поняття «масова свідомість» як родове правове поняття, а звідси й поняття «масова правова свідомість» (у різному значенні: масова нормативна, регулятивна свідомість, тому що у прямому значенні масової правової свідомості як такої, на заході таке поняття прямо не вживалось, але ми вважаємо, що воно з'явилося разом з поняттям «масова свідомість» у науковому світі) як видове правове з точки зору загальної теорії пізнання та правового пізнання, поширилося до кінця XX сторіччя завдяки класичними працям Г. Тарда, Г. Лебона, І. Сигеле та У. Макдауголла, ураховуючи нашу точку зору стосовно виключно правової етимології поняття «свідомість» як родового правового для всіх наук. Хоча в цей період дані терміни формувались як більш описові, скоріш образні, в основному лише підкреслюючи масштаби виявів (але на жаль, не впливів) «масовості» свідомості та правосвідомості. У цьому аспекті акцентуємо увагу на нашому давньому зауваженні про те, що терміни «свідомість» та «правосвідомість» у їх широкому значенні мають, фактично, або де-факто, одне й те ж значення. Ці два терміни, що позначають одну й ту ж найголовнішу функціональну дію людського мозоку та самої людини як універсальної розумової істоти соціального світу, світу та Всесвіту, а саме, дію розумового, осмисленого відношення до світу, права, закону, природи, до себе та інших людей, живої та неживої природи, а також до світу та Всесвіту, що, у першопринципі керується апріоріями постійного осмисленого відношення до усіх, хто її оточує, кого вона знає, або кого чи щось поважає, не поважає особисто. Тобто, коли людина приймає особисті свідомі, вони ж і правосвідомі водночас рішення стосовно формування відношення до природи, права, закону, та іншої людини, світу та Всесвіту, їх об'єктів, суб'єктів та предметів, користуючись особистою мораллю, власними життєвими принципами, реалізуючи при цьому власні природні властивості як родові правові, але як розумна, людина не може мати відношення до іншої людини, світу та Всесвіту неправове, або таке, що порушує чинну законодавчу базу. У широкому контексті неправове відношення до іншої людини, світу та Всесвіту може бути лише за наявності певних медичних умов, коли людина має або невиліковану душевну, іншу хворобу чи патологію, що офіційно за певним діагнозом засвідчена офіційно на медичному рівні, але не засвідчена у судовому порядку, тобто така людина не обмежена у правоздатності та дієздатності ні де-факто, ні де-юре, хоча здається, що де-факто обмежена за формальними та фактичними показниками. Іншими словами говорячи, у широкому контексті, людина відноситься до іншої людини, світу та Всесвіту за особистісною, індивідуальною, спersonіфікованою, немасовою правовою свідомістю як належністю родової еволюційної правової природи. На соціальному ж рівні людина реалізує властивості свого розуму, своєї свідомості як типово правові, тобто за громадською мораллю, чинним правом і законом, або іншими слоами говорячи, за закономірностями масової правової свідомості як типово конкретно-історичної, видової правової природи, що має певні масові нормативно-правові стереотипи конкретно-історичного світовідношення, яке властиве певному періоду конкретно-історичного становлення та розвитку правової свідомості як процесуального права, маючого свій початок та кінець, тобто вона є епохальною, змінюється, модернізується та зникає як певна домінанта конкретно-історичної форми правосвідомості, замінюючись на іншу, більш прогресивну. За нашими уявленнями цей період є конкретно-історичним циклом соціальної активності певної національної правосвідомості, який становиться та розвивається історично. За випадку розгляду правосвідомості у широкому значенні остання презентує еволюційний розвиток права, свідомості, людини, суспільства та держави, що не має розвиткових меж у реальному

конкретно-історичному часо-просторі: така правосвідомість знає масово разом з її носіями, та є, цивілізаційною.

Серйозний внесок у розвиток теорії «масової свідомості», «масової правової свідомості» внесли Е. Дюркгейм, його учні та послідовники, серед яких у першу чергу треба назвати М. Мосса, К. Леві-Строса, М. Грані, Л. Леві-Брюля. Слід зазначити, що у Німеччині під впливом ідей Гегеля про «світовий дух», або «світовий розум» (у нашому контексті світова індивідуальна правосвідомість), що керує нормативно-правовим розвитком цивілізації та суспільства відповідно до діалектичної логіки, розроблена концепція «народної психології» філософа правосвідомості М. Лацаруса та мовознавця Г. Штейнтала, яку ми ідентифікуємо складовою частиною будь-якої народної правосвідомості. У дослідженнях народної правосвідомості основоположник правового еволюціонізму в Німеччині А. Бастіан дійшов висновку, що однаковість (подібність, тотожність) людської психіки (природного елементу правової психології – структурного компонента правової свідомості) виражається в елементарних правових ідеях (шлюбні ритуали та ін.), подібні у різних народів, що зумовлюють тим самим єдність людської культури та правової культури, свідомості та правосвідомості. За ідеями Л. Фробеніса кожна правова культура як феномен масового правового явища, процесу та як істотний структурно-системний елемент правової свідомості, має власний характер, зумовлений специфікою нормативної системи світосприйняття відповідної національної правосвідомості, власною «культурною душею», що накладає найістотніший відбиток на кожний її окремий елемент, компонент, ідею та їх реалізацію. Про специфіку нормативної реальності та своєрідності феномена масової, групової та колективної свідомості та правосвідомості (які не є тотожними), на відміну від особистісної, індивідуальної, писав і В. Вундт.

Наприкінці ХІХ - початку ХХ в. ведеться активний дослідницький пошук рушійних сил, що визначають активну соціальну поведінку як типово правову. Характерною рисою багатьох робіт цього періоду було виділення того або іншого домінуючого чинника при аналізі даної проблематики. Подібне спрощення зводило основи всіх соціально-психологічних явищ до єдиного пояснення або чинника. Так У. Баджот і Г. Тард називали в якості такого чинника спадкоємність правосвідомості (дослідження механізму спадкоємності стали предметом спеціальної теорії спадкоємності, розробленої Н. Міллером, Д. Доллардом та А. Бандурою), Г. Лебон – можливість пристосування, У. Джемс - звичку, У. Макдауголл та У. Троттер - інстинкт, Е. Дюркгейм і Л. Леві-Брюль - «колективну правосвідомість». Додамо, що у нашому контексті колективна правосвідомість – не є масовою. Масова правосвідомість – це така правосвідомість, яка охоплює великі соціальні прошарки, котрі ми виділяємо за тим чи іншим широким електоратом – великою частиною населення, що підтримує велику політичну силу під час тих чи інших виборних компаній (вони ж залишаються й після виборів аж до нових виборів): у цьому сенсі можна говорити про масову правову та ідеологічну (політичну) свідомість західного населення України, підтримуючого «помаранчевих», масову правову та ідеологічну (політичну) свідомість східного населення України, підтримуючого «блакитних» та ін., тобто масову правосвідомість виділяємо за психолого-ідеологічним (політичним) критерієм.

Продовжуючи далі, зазначаємо, що думка про первинність «колективної правової психіки» за відношенням до індивідуальної висловлювалася З. Фрейдом, що пов'язував архаїчність правової свідомості широких верств, утримання несвідомого «Воно» з «масовою психікою», а більше пізні, «Я» та «Понад-Я», з індивідуальною. К. Юнг, досліджуючи сферу «колективного правового несвідомого», описує архетипи правових рефлексій як якісь аналоги апіорних форм конкретно-історичної правосвідомості, що утримуються в трансцендентальній правосвідомості суб'єкта І.

Канта, але, у порівнянні з Кантом, юнгіанська сфера правоусвідомленої апріорності володіє більшим ступенем свободи волі, тому що ґрунтується на принципі спонтанності своїх проявів. Великий представник правосвідомості неофрейдизму Е. Фромм, відкинув біологізм правової свідомості Фрейда та спробував погодити психологічні чинники правосвідомості із соціальним процесом. Питання про «масовість» правової свідомості зайняло одне із центральних місць у філософсько-правовій концепції марксизму. Не випадково, в багатьох сучасних роботах з питань суспільної та масової свідомості ім'я К. Маркса згадується серед авторів, що зробили великий внесок у розробку даної проблеми. Ключова ідея марксизму стосовно природи правосвідомості полягає у тезі про те, що при аналізі свідомої правової діяльності людини не можна виходити з правової свідомості як такої. Сама правова свідомість формується в результаті практичної правової діяльності та втілює в собі суспільно-історичний та правовий досвід людства, тобто процес становлення та розвитку правосвідомості носить соціально зумовлений характер, містячи в собі процес правової комунікації між людьми.

Питання суспільно-правової свідомості з марксистських позицій розглядалися також Г.В. Плехановим, В.І. Леніним, А. Лабриолою, П. Лафаргом, Ф. Мерингом, А. Бебелем, К. Каутским, І.В. Сталіним, А. Грамши та ін. У роботах вітчизняних правознавців, філософів і філософів права термін «масова свідомість» одержав перманентного, не завжди контекстуального поширення із другої половини ХХ в., термін «масова правова свідомість» у галузь українського правознавства до нашої роботи не був запропонований. У марксистській вітчизняній літературі правознавчі, філософські та філософсько-правові проблеми, пов'язані з вивченням масової та суспільної правосвідомості, досліджували Б.А. Грушин, А.К. Уледов, В.Ж. Келле, М.Я. Ковальзон, Г.М. Гак, В.В. Журавльов, Е.В. Соколов, Г.К. Ашин, А.Г. Спиркин, М.К. Мамардашвили та ін. Гадаємо, що при дослідженні сучасної української правосвідомості допоможуть висновки вітчизняних дослідників етнічної правосвідомості Г.Г. Шпета, Л. Карасева, С.М. Арутюняна, А.С. Прангішвілі, Н.Д. Джандільдіна.

Психологічні основи розуміння сутності феномена масової правової свідомості закладені в працях В.М. Бехтерева, П.П. Блонского, М.А. Рейснера, В.А. Вагнера, Л.Н. Войтоловського. В вітчизняній психології та правовій психології уявлення про масовий характер правової свідомості як регулятивного філогенетичного явища - як типово первинного стосовно індивідуального розглядалися в роботах К.А. Абульханової-Славської, Л.С. Виготського, А.Н. Леонтьєва, Б.Ф. Ломова, В.С. Мухіної, Б.Ф. Поршнева, С.Л. Рубінштейна. Системні уявлення про масову правову психологію розроблені в сучасних дослідженнях Г.М. Андреевої, Д.В. Ольшанського. Серед робіт закордонних дослідників, що суттєво вплинули на низку основних філософсько-світоглядних аспектів становлення та розвитку української правосвідомості, варто назвати роботи Г. Лебона, Г. Тарда, З. Фрейда, К. Юнга, Э. Фромма, У. Баджота, У. Джемса, У. Троттера, А. Тэшфела, Х. Ортеги-і-Гассета, С. Московичи, Д. Міда. Особливо необхідно виділити значення робіт сучасних вітчизняних філософів Т.Н. Брисіної, В.А. Михайлова.

Джерельною основою виникнення масової правової свідомості стали ідейно-світоглядні архетипи теорії «маси» і «масового суспільства», висунуті й розроблені Е. Берком, Ж. Местром, М. Лебоном, Г. Тардом і М. Вебером, Х. Ортегой-і-Гассетом, а також Ф. Ницше, Р. Парком, Г. Блумером, Ф. Юнгером, Г. Зиммелем, К. Маннгеймом, Д. Рисменом, Р. Мілсом, Е. Ледерером, Х. Арндтом, Л. Мамфордом, Г. Шишковим, Р. Гвардіні, Д. Беллом, Е. Шилзом.

За проведеними нашими дослідженнями отримано низка результатів, що характеризують наукову новизну статті та перспективи подальших досліджень: 1. В історико-філософській та філософсько-правовій думці масова правова свідомість вже на етапі давньої Античності розглядається як самостійна нормативна реальність. Надалі поняттями «масовка свідомість», «суспільна свідомість», «масова правосвідомість», «масова суспільно-правова свідомість» починають позначати різні соціальні реалії в їх діалектичній взаємодії. 2. Масова правова свідомість у широкому змісті містить у собі всі форми вияву нормативно-правової масовості – етнонаціональна, релігійна, суспільна та інші види «загальної» правосвідомості. Масова правова свідомість у вузькому змісті є способом широкого, але електорально-групового нормативно-правового світосприйняття. Для нього характерна відсутність будь-якої постійної функціонально-регулятивної структури як закону правових структур – юридичного закону, - присутня ірраціональна мінливість, висока швидкість змін, корпоративна структура суспільства, численні протистояння й ворожість державно-політичної системи всім широким колам первинних суб'єктів (фізичних осіб) правосвідомості – виробників масових форм правосвідомості для інших суб'єктів правосвідомості. Суспільно-правова свідомість як різновид масової правової - це спосіб колективного розуміння навколишньої реальності, що характеризується досить чіткою структурованістю, стабільністю виконання правових приписів, певним вираженням протягом тривалих тимчасових періодів, наявністю стабільних груп, виробників та носіїв-суб'єктів, гармонічною синхронізацією з іншими формами свідомості, суспільного буття. Етнонаціональна правосвідомість є особливим етапом розвитку структури генезису масової свідомості, що передує суспільно-правовій свідомості. Вона являє собою усталене правоусвідомлення соціальною спільністю на основі етнонаціонального почуття, етноутворюючих образів і викликів у вигляді тієї чи іншої правової ідеї, теорій, концепцій. Вона розвивається в складну систему конкретно-історичних правових рефлексій, сутнісної рисою яких є вироблення програми руху соціально-правової спільності до конкретно-історично пізної етнонаціональної правової мети. Масова, етнонаціональна, суспільно-правова свідомість - діалектично взаємозалежні, становлять дискретну динамічну систему стійких праворефлексій та форм правосвідомості, що характеризується структурністю, ієрархічністю, цілеспрямованістю. 3. Масова та етнонаціональна правосвідомість є базовими елементами соціальних структур; спрямованість змін зазначених типів правосвідомості визначає спрямованість всієї системи суспільно-історичних змін і розвитку суспільства в цілому. 4. Сутністю генезису української правосвідомості за пострадянську правову епоху є посилення впливу «масовості» та одночасне послаблення традиційних суспільних форм української правосвідомості. Результатом цього процесу стала перевага масової правової свідомості над суспільною, збільшення впливу етнічних і національних чинників у правосвідомості сучасних українців. 5. Основні етнонаціональні проблеми в пострадянській Україні ускладнюються ще й тим, що у переважній більшості суб'єктів правосвідомості збільшується почуття абсурдності буття, розчарування, нездійснення значимих справ для людини, цілих етносів і націй цілей, напруги й тривоги перед майбутнім, а для багатьох і безвихідності. Все це веде до розвитку конфліктних настроїв. Загальний континуум сучасної української етнонаціональної правосвідомості розподіляється на три основних групи: слов'янський, тюркський і кавказький. Характерним для всіх трьох груп є прагнення, перш за все, до національно-правової самоідентифікації, встановлення нових нормативних маркерів для «своїх» і «чужих», зародження нових етнонаціональних правових почуттів і ідей. Серед слов'янських груп переважають процеси руйнування старих національно-державних правових стереотипів, при цьому усередині слов'янських мас зароджуються

нові етнічні правові почуття (на основі слов'янських націй, що руйнуються, формуються нові правові, політичні та духовно-культурні етноси: західноукраїнський, східноукраїнський, південноукраїнський. Для слов'янських груп водночас характерним стає почуття невпевненості, тривожності. Характерним сучасним українським феноменом становлення та розвитку української правосвідомості стає різкий збільшення ірраціональності та девіантних настроїв, перш за все, первинних суб'єктів правосвідомості як її активних виробників, а одтак, девіантності української правосвідомості як її давній якісній розвитковій ознаці [2].

Для тюркських і кавказьких етнічних груп української правосвідомості характерним є формування нових національно-державних правових стереотипів, перехід від етнічності до національності, зрощування з титульною українською нацією. В цілому у правосвідомості ісламського українського населення одержали розвиток два глобальні різнонацілені тенденції становлення та розвитку історичної та сучасної загальноукраїнської правосвідомості: етнічна, з ознаками світських трансформацій - у звичайній формі правосвідомості «традиційного ісламу», та релігійна - у формі «чистого ісламу». Різноманітність цих тенденцій спочатку призводить до різної самоідентифікації та виникнення нормативно-правового конфлікту у правосвідомості мусульман, а потім до напруженості, викликаній зіткненням протилежних дій домінуючих ісламських груп. Активізація етнічного чинника української правосвідомості призводить до подальшого дроблення правосвідомості тюркських народів Криму, прагненню встановити численні міжетнічні границі, відокремитися один від одного, відібрати, наприклад, земельний простір одні у одного та ін. Активізація ж релігійного чинника української правосвідомості призводить до подолання міжетнічних меж, початку об'єднання тюрксько-кавказьких етнічних груп у єдиний національно-державний суперетнос. Шлях «чистої ісламської релігійності», «знімаючи» міжетнічно правоусвідомлені протиріччя та прагнучи максимально «забрати» зовнішні кордони, фактично став початком наступу на територіальні та історичні позиції «славяноправославного» і «західнохристиянського» світу, що викликає правовий конфлікт глобальних масштабів.

Висновки та пропозиції. Отримані результати й висновки дозволяють уточнити та піддати критиці деякі морально та функціонально застарілі серед дослідників теоретичні постулати та штампи відносно понять «масова» і «етнонаціональна» правосвідомість, характеру та форм їхнього взаємозв'язку, загальної теорії правового соціо- та етногенезу. Висновки, отримані в проведеному дослідженні, носять широкий міждисциплінарний характер і можуть сприяти формуванню стратегії дослідження новітніх соціальних процесів як предмета вивчення не тільки правознавства, теорії та історії держави і права, філософії права та правосвідомості, але й соціальної філософії, інших гуманітарних наук [3]. Подальші дослідження масової української правосвідомості ефективно сприятимуть формуванню новітньої її теорії, історії та культури.

РЕЗЮМЕ

Показаны подходы к изучению современного украинского массового правового сознания с точки зрения ее актуальной структуры, истории, теории и практики, выявлены причины и последствия ее конкретно-исторического становления и развития.

SUMMARY

Approaches are shown to the study of modern Ukrainian mass legal consciousness from point of its actual structure, history, theory and practice, reasons and consequences of its concretely-historical becoming and development are exposed.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Дмитриенко Ю.Н. Украинское правовое сознание: сущность, явление, системность, структурность, уровни целостности. // Современный научный вестник. Научно-теоретический и практический журнал. - N 2 (28). - Белгород: Руснаучкнига, 2008. - С. 20-28; Она же // Там же. N 10 (36). - Белгород: Руснаучкнига, 2008. - С. 82-92
2. Дмитриенко Ю.Н. Прогресс переходного правостановления как прогресс переходного (девиантного) правового сознания. // Современный научный вестник. Научно-теоретический и практический журнал. - N 2 (28). - Белгород: Руснаучкнига, 2008. - С. 44-53
3. Дмитриенко Ю.Н. Форма и содержание современного переходного (девиантного) украинского правового сознания. // Современный научный вестник. Научно-теоретический и практический журнал. - N 2 (28). - Белгород: Руснаучкнига, 2008. - С. 73-81

Надійшла до редакції 20.02.2008 року

УДК 346.5 (477)

**КОНКУРЕНТНОЕ ПРАВО: СОДЕРЖАНИЕ, ПРЕДМЕТ И МЕТОД
РЕГУЛИРОВАНИЯ**

Валитов С.С., к.э.н., доцент кафедры хозяйственного права Донецкого национального университета

В настоящее время юридическая наука внесла большой вклад в теоретическую разработку понятия отрасли права, указав, что ее самостоятельность определяется совокупностью следующих признаков: предметного критерия, а также метода правового регулирования, специфических правовых принципов, характерной внутренней и внешней формы, особого механизма регулирования, единства входящих в нее институтов и обособленности законодательства.

Основываясь на этих признаках, Д.А. Керимов понятие отрасли права определяет следующим образом: «Отрасль права – это объективно сложившаяся внутри единой системы права в виде ее обособленной части группа правовых институтов и норм, регулирующих качественно однородные общественные отношения на основе определенных принципов и специфических методов, в силу этого приобретающих относительную самостоятельность, устойчивость и автономность функционирования» [1, с. 267].

Исследованию отдельных вопросов антимонопольно-конкурентного права как части хозяйственной отрасли права уделялось достаточное внимание в работах О. Винник, Н.Корчак, В. Мамутова, С. Мельник, Н. Саниахметовой, Л. Семеновой, В. Щербины, Е. Чернелевской. Однако, необходимо отметить, что в научной литературе практически остались не исследованы хозяйственные отношения в сфере экономической конкуренции, которые являются предметом правового регулирования, метод регулирования этих отношений.

Целью данной статьи является исследование предмета и метода регулирования конкурентного права, круга и характера отношений, которые влияют или могут

повлиять на экономическую конкуренцию; содержания институтов конкурентного права и классификации его норм.

Общепризнанным в юридической науке является то, что в основе деления права на отрасли и институты лежат два критерия – предмет правового регулирования и метод правового регулирования, которые выступают системообразующими факторами.

Предметом правового регулирования являются общественные отношения, которые по своему содержанию качественно неоднородны. Поэтому потребность в качественно однородных сферах общественных отношений, нуждающихся в правовом регулировании, объективно вызывает появление соответствующей отрасли, подотрасли или института права.

В соответствии с предметом правового регулирования право экономической конкуренции является составной частью хозяйственной отрасли права. Однако, конкурентное право охватывает не все хозяйственные отношения, а лишь те из них, которые непосредственно связаны с экономической конкуренцией.

В связи с этим возникает потребность в исследовании круга и характера хозяйственных отношений, которые стали предметом данного регулирования, и ответа на вопрос позволяет ли он выделить новую отрасль, подотрасль или институт права.

Предметом правового регулирования экономической конкуренции выступают хозяйственные отношения в сфере конкуренции, которые подвержены нормативно-правовому воздействию.

В понимании части 2 статьи 2 Закона Украины «О защите экономической конкуренции» предметом регулирования конкурентного права являются отношения, которые влияют или могут повлиять на экономическую конкуренцию на территории Украины. Основными составляющими предмета регулирования конкурентного права являются:

- экономическая конкуренция, охраняемая от антиконкурентных согласованных действий субъектов хозяйствования, которые привели или могут привести к недопущению, устранению или ограничению конкуренции;

- экономическая конкуренция, охраняемая от действий или бездействий субъекта хозяйствования, занимающего монопольное (доминирующее) положение на рынке, которые привели или могут привести к недопущению, устранению или ограничению конкуренции, в частности ограничению конкурентоспособности других субъектов хозяйствования, или ущемлению интересов других субъектов хозяйствования либо потребителей, которые были бы невозможными при условии существования значительной конкуренции на рынке;

- экономическая конкуренция, охраняемая от антиконкурентных действий органов власти, органов местного самоуправления, органов административно-хозяйственного управления и контроля, а именно от принятия каких-либо актов (решений, приказов, распоряжений, постановлений и т. п.), дачи письменных либо устных указаний, заключения соглашений или любых иных действий или бездействий органов власти, органов местного самоуправления, органов административно-хозяйственного управления и контроля (коллегиального органа либо должностного лица), которые привели или могут привести к недопущению, устранению, ограничению либо искажению конкуренции;

- экономическая конкуренция, охраняемая от ограничительной и дискриминационной деятельности субъектов хозяйствования и объединений;

- экономическая конкуренция, охраняемая от недобросовестной конкуренции;

- экономическая конкуренция, регулируемая конкурентным законодательством, в части контроля за состоянием конкуренции на товарных рынках с целью предотвращения совершения субъектами хозяйствования антиконкурентных

согласованных действий, путем установления обязанности участников согласованных действий получать предварительное разрешение от органов Антимонопольного комитета Украины на совершение разрешенных согласованных действий;

- экономическая конкуренция, регулируемая конкурентным законодательством, в части контроля за состоянием концентрации на товарных рынках с целью предотвращения их монополизации, путем установления обязанности участников концентрации получать предварительное разрешение от органов Антимонопольного комитета на совершение концентрации.

Данные конкурентные отношения возникают на основе правовых норм Хозяйственного кодекса Украины и специального законодательства о защите экономической конкуренции и конкретных субъектов права, обладающих взаимными субъективными правами и обязанностями, гарантированными государством.

Таким образом, дифференциация хозяйственных отношений и выделение из них тех, которые влияют или могут повлиять на экономическую конкуренцию, позволяет говорить о достаточно четкой специализации предмета регулирования конкурентного права.

Другим важным критерием выделения самостоятельной отрасли права является метод правового регулирования. Под этим понимают определенный набор юридического инструментария, посредством которого государство оказывает необходимое регулирование общественных отношений. Метод позволяет осуществлять праву свою регулятивную роль, поскольку правовые нормы регулируют не только разнообразные общественные отношения, но и осуществляют это различным способом. От выбора метода в значительной степени зависит эффективность правового регулирования, в том числе и хозяйственных отношений.

Для каждой отрасли права существуют конкретные методы правового регулирования. Хозяйственное право является комплексной отраслью права и требует разных методов регулирования. Поэтому нельзя не согласиться с мнением члена-корреспондента Академии правовых наук Украины Г.Л. Знаменского, что есть все основания полагать, что единству хозяйственного законодательства должно соответствовать единство метода хозяйственно-правового регулирования. Единый (целостный) метод дает возможность успешно решать задачи согласованности хозяйственно-правовых норм, создает прочную юридическую базу для выполнения хозяйственным законодательством его важной роли в укреплении хозяйственного порядка [2, с. 28].

Для регулирования конкурентных правоотношений наибольшее значение имеет императивный, диспозитивный, рекомендательный методы, а также метод автономии и равенства сторон.

Императивный метод правового регулирования основан на государственно-властном предписании, неравенстве субъектов правоотношений и их субординации. Этот метод наиболее распространен в конкурентном праве, где, с одной стороны, есть Антимонопольный комитет Украины - государственный орган, наделенный правом контролировать соблюдение конкурентного законодательства, а с другой - субъекты хозяйствования, обязанные соблюдать правила конкуренции на рынке. Эффективность реализации этого метода обеспечивают запреты на определенные виды действий (бездействий), которые могут привести к недопущению, устранению либо ограничению конкуренции, а также ответственность за нарушение конкурентного законодательства.

Рекомендательный метод регулирования основан на существовании конкретного желательного для общества поведения. В частности, антимонопольные органы имеют право давать рекомендации субъектам хозяйствования, объединениям, органам власти

и органам местного самоуправления в отношении пресечения действий, содержащих признаки нарушения законодательства о защите экономической конкуренции, устранения причин возникновения этих нарушений и условий, способствующих им.

Одна из основных задач антимонопольного комитета Украины – осуществление государственного контроля за соблюдением законодательства о защите экономической конкуренции - реализуется на основе равенства физических и юридических лиц, субъектов хозяйствования перед законом. Поэтому в конкурентном праве широко применяется метод автономии и равенства сторон, который находит свое отражение в процессуальных нормах конкурентного права, порядке рассмотрения заявлений и дел о нарушении конкурентного законодательства, в том числе о защите от недобросовестной конкуренции.

Эффективно регулировать систему конкурентных отношений, входящих в отраслевой или подотраслевой предмет, можно лишь тогда, когда все способы и средства, составляющие содержание метода регулирования, выступают не разрозненно, а в самом тесном взаимодействии и взаимообеспечении. Метод правового регулирования как системное явление может работать только как объединение всех трех элементов – дозволения, предписания и запрета. Поэтому, когда мы рассматриваем метод правового регулирования хозяйственных отношений посредством дозволений, предписаний и запретов, то имеем в виду их совокупное проявление с преобладанием какого-то одного или двух. При этом, эффективное воздействие, например, дозволений обеспечивается наличием двух других способов.

Правомерен вопрос: если метод правового регулирования хозяйственных отношений комплексный, то в чем же отличие в регулировании конкурентных отношений. Думается, что отличие, прежде всего, заключается в различном наборе вариантов каждого из названных способов, определения многочисленных нюансов дозволений, предписаний или запретов. Например, в хозяйственном праве широко используется диспозитивный метод регулирования, поскольку предоставляет участникам экономических отношений равные права и обязанности. В конкурентном праве на первый план выступают запреты, поскольку только они способны эффективно защищать конкуренцию и обеспечить тем самым эффективное функционирование рынка.

Как справедливо подчеркивает академик НАН Украины В.К. Макутов важно найти такую комбинацию различных норм – императивных, диспозитивных, запрещающих, разрешающих и т.д., которая бы обеспечивала эффективное регулирование, воздействие на предмет регулирования с целью достижения поставленной цели [3, с. 37].

Системный подход к анализу права предполагает не только его дифференциацию на отрасли права. Деление права происходит и внутри каждой отрасли права, выражаясь в делении ее на ряд правовых институтов. Отдельная правовая норма иногда не может урегулировать с достаточной полнотой какое-либо хозяйственное отношение без сочетания и взаимодействия с другими правовыми нормами, направленными на регулирование этого же отношения. Совокупность этих юридических норм, соединенных между собой в системное целое и регулирующих определенную группу хозяйственных отношений, образует институт права.

Вместе с тем, несколько институтов права могут регулировать более широкую упорядоченную разновидность хозяйственных отношений. И таким образом составлять более крупное подразделение системы права – подотрасли.

Первоначально антимонопольное законодательство было представлено институтом антимонопольного регулирования, который был направлен на предупреждение и пресечение злоупотреблений монопольным положением,

регулювання діяльності естественних монополій. Он доповнявся інститутом попередження монополізації товарних ринків і інститутом відповідальності за порушення конкурентного законодавства. В теперішнє час структура конкурентного права України представлена наступними правовими інститутами: інститутом антимонопольного регулювання, інститутом матеріальних і процесуальних норм, інститутом захисту від недобросовісної конкуренції, інститутом загальних і окремих заборон, інститутом узгоджених дій, інститутом попередження монополізації товарних ринків, інститутом відповідальності за порушення законодавства о захисті економічної конкуренції.

Кожний з цих інститутів регулює упорядковану групу конкурентних відносин. Так, наприклад, інститут попередження монополізації товарних ринків регулює види концентрації суб'єктів господарювання, умови отримання дозволу на концентрацію, основи надання дозволу на концентрацію, порядок розгляду заявлень і справ о наданні дозволу на концентрацію або її заборони.

Інститут узгоджених дій регулює різні види узгоджених дій, в тому числі по поставці і використанню товарів, малих і середніх підприємців, відносно прав інтелектуальної власності; дозволу на узгоджені дії; типові вимоги до узгодженим діям; порядок розгляду заявлень і справ о наданні дозволу або заборони узгоджених дій.

Таким чином, можна зробити висновок, що природа конкурентних відносин, складаючих предмет правового регулювання, передбачає природу правових норм (метод правового регулювання), регулюючих ці відносини. Сукупність правових норм, з'єднаних між собою в системне ціле і регулюючих визначену групу конкурентних відносин, утворює ряд інститутів права, які разом складають підгалужу господарського права – конкурентного права.

Зміст і окремі частини норми права залежать від природи і характеру регулюваних господарських відносин. Будь-яка правова норма, являючись загальним правилом поведінки, єдинична, так як регулює не весь комплекс господарських відносин, наприклад, пов'язаних з конкуренцією, а окреме типові відношення. Маючи відносну самостійність і являючись єдиничною, норма права входить в систему відповідного інституту (підгалузі) права, разом з якими виконує функцію регулювання господарських відносин, пов'язаних з конкуренцією. Отже, відносна самостійність і стійкість норм конкурентного права обумовлені як залежністю від характеру господарських відносин, які вони регулюють, так і від галузі господарського права, в склад якої вони входять.

Класифікація норм конкурентного права на види дозволяє розглядати їх як більш високий рівень структури права, по порівнянню з структурою окремих норм права. Цей підхід дозволяє системно підійти до вивчення конкурентного права, розуміння його особливостей, функцій і ролі окремих норм права, що має велике значення не тільки для практики реалізації і застосування конкурентного права, але і для його вдосконалення. Наукова класифікація, як логико-предметна, творча, аналітична робота по осмисленню правових знань, дозволяє упорядкувати їх, розмежувати і узагальнити, а це в свою чергу дозволяє більш ефективно їх вивчати і застосовувати.

Правильність і повнота класифікації залежить, перш за все, від вибору її критеріїв. Важливим критерієм розмежування правових норм є предмет їх правового регулювання. По цьому критерію юридическі норми в нашому випадку

спеціалізуються на регулюванні тих или інших господарських відносин, які пов'язані з економічною конкуренцією. В процесі подальшої спеціалізації формуються групи норм, які виконують те или інші функції при здійсненні правового регулювання економічної конкуренції.

В залежності від змісту норми конкурентного законодавства діляться на: вихідні (первинні), загальні і спеціальні. Перші визначають основи правового регулювання конкурентних відносин, його цілі, завдання, принципи или визначення, а другі конкретизують їх. В системі конкурентного законодавства к першим можна віднести Конституцію України и норми Господарського кодексу України. К спеціальним нормам відносяться норми Законів України «Про захист економічної конкуренції», «Про Антимонопольний комітет України», «Про захист від недобросовісної конкуренції» и інші нормативно-правові акти, які регламентують відносини конкуренції в Україні.

В залежності від їх характеру норми конкурентного законодавства поділяються на матеріальні и процесуальні. В Законі України «Про захист економічної конкуренції» матеріальні норми права містять розділ II «Антиконкурентні узгоджені дії суб'єктів господарювання, зловживання монополією (домінуючим) положенням на ринку», розділ III «Антиконкурентні дії органів влади, органів місцевого самоуправління, органів адміністративно- господарського управління и контролю», розділ V «Контроль за економічною концентрацією суб'єктів господарювання», розділ VIII «Відповідальність за порушення законодавства про захист економічної конкуренції». Процесуальні норми містяться в розділі VI «Розгляд заяв и дел о наданні дозволу на узгоджені дії, концентрацію суб'єктів господарювання», розділі VII «Розгляд дел о порушенні законодавства про захист економічної конкуренції», розділі IX «Порядок виконання, перевірка, перегляд, оскарження рішень, постановок, виключення строків и обмін інформацією».

В Законі України «Про захист від недобросовісної конкуренції» матеріальні норми зведені в главах, які містять види порушень: невідповідне використання делової репутації суб'єктів господарювання, створення перешкоди господарюючим суб'єктам в процесі конкуренції и досягнення невідповідних переваг в конкуренції, невідповідний збір, розголошення и використання делової таємниці, а також відповідальність за недобросовісну конкуренцію. Процесуальні норми містяться в статтях: процесуальні основи розгляду дел о недобросовісній конкуренції; строк звернення з заявою про захист прав; порядок виконання рішень о накладенні штрафу; оскарження рішень Антимонопольного комітету України и його територіальних відділень.

Як ми бачимо, процесуальні и матеріальні норми конкурентного законодавства не обособлені, а гармонічно доповнюють друг друга.

По методу правового регулювання норми конкурентного законодавства діляться на імперативні, диспозитивні, поощрювальні и рекомендаційні. Імперативні норми – направлені на забезпечення передбаченого державою обов'язкового поведіння суб'єктів. Імперативними є переважна більшість норм конкурентного законодавства. В Законі України «Про Антимонопольний комітет України» ними регулюються повноваження комітету; права и обов'язки голови комітету, державних уповноважених и голів територіальних відділень; компетенція адміністративних колегій Антимонопольного комітету України и адміністративних колегій територіальних відділень комітету; гарантії здійснення повноважень комітету; відносини

комитета с органами власти, органами местного самоуправления и органами административно-хозяйственного управления и контроля. В Законе Украины «О защите экономической конкуренции» императивные нормы регулируют злоупотребление монопольным (доминирующим) положением субъектами хозяйствования, антиконкурентные согласованные действия субъектов хозяйствования, антиконкурентные действия органов власти и местного самоуправления; запрещение делегирования властных полномочий органов власти и органов местного самоуправления субъектам хозяйствования, ограничительная и дискриминационная деятельность субъектов хозяйствования и объединений.

Диспозитивные нормы гораздо реже используются в конкурентном законодательстве, они предписывают вариант поведения, но при этом предоставляют субъектам возможность в пределах законных средств урегулировать отношения по своему усмотрению. К таким нормам в конкурентном законодательстве, в частности, относятся: нормы статьи 10 Закона Украины «О защите экономической конкуренции» согласно которой, согласованные действия, предусмотренные статьей 6 этого Закона, могут быть разрешены соответствующими органами Антимонопольного комитета Украины, если их участники докажут, что эти действия способствуют: совершенствованию производства, приобретению или реализации товара; технико-технологическому, экономическому развитию; развитию малых или средних предпринимателей; оптимизации экспорта или импорта товаров; разработке и применению унифицированных технических условий или стандартов на товары; рационализации производства. Кроме того, к диспозитивным нормам можно отнести нормы части пятой статьи 24 этого же Закона, которые предусматривают, что концентрация, требующая разрешения в соответствии с частью 1 этой статьи, запрещается до предоставления разрешения на ее осуществление. До предоставления такого разрешения участники концентрации обязаны воздерживаться от действий, которые могут привести к ограничению конкуренции и невозможности восстановления первоначального состояния.

Поощрительные нормы в конкурентном законодательстве представляют собой предписания относительно предоставления мер поощрения за одобряемый государством полезный вариант поведения субъектов, заключающийся в добровольном прекращении нарушений. Например, в части пятой статьи 6 Закона Украины «О защите экономической конкуренции» содержится норма, согласно которой лицо, которое совершило антиконкурентные согласованные действия, но раньше других участников этих действий добровольно уведомило об этом Антимонопольный комитет Украины или его территориальное отделение и предоставило информацию, которая имеет существенное значение для принятия решения по делу, освобождается от ответственности за совершение антиконкурентных согласованных действий, предусмотренной статьей 52 настоящего Закона. Несмотря на то, что поощрительные нормы редко применяются в конкурентном законодательстве Украины, трудно недооценить их роль в защите экономической конкуренции. Так, например, около половины расследований управления уголовных дел антитрестового департамента Министерства юстиции США начинается по информации из обращений для получения снисхождения. Политика снисходительности к нарушителям, которую применяет департамент, является наиболее эффективным инструментом борьбы с картелями [3, с. 60-62].

Рекомендательные нормы в конкурентном законодательстве устанавливают варианты желательного, с точки зрения соблюдения законодательства о защите экономической конкуренции, поведения субъектов хозяйствования на рынке. Примером таких норм в конкурентном законодательстве могут служить нормы статьи

14 Закона України «О защите экономической конкуренции» согласно которой, с целью предотвращения нарушений законодательства о защите экономической конкуренции, повышения предсказуемости его применения органы Антимонопольного комитета Украины могут давать субъектам хозяйствования на основании предоставленной ими информации выводы в форме рекомендационных разъяснений относительно соответствия действий субъектов хозяйствования положениям статей 6, 10 и 13 этого же Закона.

К рекомендательным нормам относятся нормы статьи 33 Закона Украины «О защите от недобросовестной конкуренции» согласно которой хозяйствующие субъекты (предприниматели) при содействии Торгово-промышленной палаты Украины и других заинтересованных организаций могут разрабатывать правила профессиональной этики в конкуренции для соответствующих сфер предпринимательской деятельности, а также для определенных областей экономики. Разработанные хозяйствующими субъектами (предпринимателями) правила профессиональной этики в конкуренции согласовываются с Антимонопольным комитетом Украины. Правила профессиональной этики в конкуренции могут использоваться при заключении договоров, разработке учредительных и других документов хозяйствующих субъектов (предпринимателей).

По способу правового регулирования нормы конкурентного законодательства подразделяются на правоустанавливающие, обязывающие и запрещающие.

Правоустанавливающие нормы дают субъектам право на осуществление позитивных действий, предусмотренных законом. Например, положение статьи 10 Закона Украины «О защите экономической конкуренции» устанавливают, согласованные действия могут быть разрешены, если их участники докажут Комитету, что они способствуют: совершенствованию производства, приобретению или реализации товаров; технико-технологическому, экономическому развитию; развитию малых или средних предпринимателей; оптимизации экспорта или импорта товаров; разработке и применению унифицированных технических условий или стандартов на товары; рационализации производства.

К правоустанавливающим относятся нормы статьи 12 Закона о защите конкуренции, которая определяет монопольное (доминирующее) положение субъектов хозяйствования на рынке.

Обязывающие нормы предписывают субъектам выполнить определенные позитивные действия. Например, требования статьи 24 Закона о защите конкуренции обязывают субъектов хозяйствования обращаться за разрешением на экономическую концентрацию. До предоставления такого разрешения участники концентрации обязаны воздерживаться от действий, которые могут привести к монополизации рынка и ограничению конкуренции.

Запрещающие нормы играют особую роль в конкурентном праве. Они устанавливают обязанность субъектов хозяйствования и органов власти воздерживаться от действий, которые привели или могут привести к недопущению, устранению либо ограничению конкуренции или ущемлению интересов потребителей.

Исторически происхождение запрещающих норм берёт своё начало задолго до появления антитрестовских законов. До 1890 года английские и американские суды общего права применяли их при расследовании случаев ограничения свободы торговли. Некоторые судебные решения запрещали ограничительные обязательства в договорах, соглашения между производителями о разделе территории продаж и другие сделки. В ходе судебных разбирательств рассматривалась также монополистическая деятельность. Некоторые монополии объявлялись незаконными и запрещались.

Однако, неспособность общего права охватить определённые виды антиконкурентного поведения вызвали к жизни необходимость законодательства, ограничивающего власть монополий и картелей, которым стал антитрестовский законодательный акт Шермана от 1890 года. Важнейшие положения его сводились к двум основным общим запретам. Параграф первый предусматривал, что каждый договор, объединение в форме треста или иной форме, или тайный сговор в целях ограничения свободы торговли между несколькими штатами или с другими странами объявляется нарушением закона. Параграф второй гласил, что любое лицо которое монополизует или делает попытку монополизации, или же объединяется или договаривается с любым другим лицом о монополизации в любой сфере торговли или коммерции, будет считаться виновным в совершении уголовного преступления.

Важнейшим результатом принятия закона Шермана по сравнению с общим правом стало то, что появилась возможность правительственным органам и частным лицам добиваться в судебном порядке запретов ограничений конкуренции и монополизации рынков.

Вместе с тем, чрезмерная свобода американских судов трактовать по своему желанию общие запреты в антитрестовском законодательстве значительно ослабила его и потребовала уточнения того, что же является незаконной практикой в сфере бизнеса. Поэтому было предложено дополнить закон Шермана законом, который точно бы перечислял все действия, являющиеся незаконными.

В ходе обсуждения нового закона в Конгрессе США было поднято две проблемы относительно применения запретов, которые, на наш взгляд, остаются актуальными до настоящего времени. Первая – касалась того, что тщательно и подробно разработанные запретительные меры могут быть в определённой степени эффективными, но только при условии отсутствия уголовных наказаний. Другой проблемой точного перечисления запретов было то, что это могло на практике вызвать изобретательные или успешные попытки бизнесменов уклоняться от ответственности. В этой связи, доклад комитета по согласованию расхождений между законом Клейтона и законом о Федеральной торговой комиссии предупреждал, что «невозможно дать определения, которые охватывали бы все противозаконные действия. Нет предела человеческой изобретательности в этой области...» [4, с. 28].

В 1914 г. был принят закон Клейтона, который запрещал четыре конкретные вида деятельности: 1) ценовую дискриминацию; 2) соглашения, связывающие покупателя условиями или не допускающие на рынок других лиц – продажу с условием, что покупатель прекратит покупку у конкурентов продавца; 3) корпоративные слияния – приобретения конкурентных компаний; и 4) наличие одних и тех же членов правления в конкурирующих компаниях. Каждый запрет определялся общим условием, что указанные виды деятельности являются незаконными, если их результатом может быть отрицательное влияние на конкуренцию или монополизация в любой сфере экономики.

Изложенный способ правового регулирования защиты экономической конкуренции в той или иной степени характерен как для Европейского Сообщества и его государств-членов, так и для Украины.

В конкурентном законодательстве Украины запрещающие нормы регулируют антиконкурентные согласованные действия субъектов хозяйствования (ст. 6), злоупотребление монопольным (доминирующим) положением на рынке (ст. 13), антиконкурентные действия органов власти, органов местного самоуправления, органов административно-хозяйственного управления и контроля (ст. 15-17), ограничительную и дискриминационную деятельность субъектов хозяйствования, объединений (ст. 18-21), необходимость получения разрешения на концентрацию (ст. 24) Закона о защите экономической конкуренции; действия в конкуренции,

противоречащие правилам, торговым и иным частным обычаям в предпринимательской деятельности (ст. 1), неправомерное использование деловой репутации (ст. 4-7), создание препятствий в процессе конкуренции (ст. 8-15), неправомерный сбор, разглашение и использование коммерческой тайны (ст. 16-19) Закона о защите от недобросовестной конкуренции.

Такими являются основные критерии классификации норм конкурентного законодательства. Как видно из вышеприведенного, оно содержит нормы разных видов и является достаточно комплексным и объемным. Поэтому, учитывая вышеизложенное, применение только каких-то одних критериев его классификации недостаточно для того, чтобы очертить четкие границы системы конкурентного законодательства.

РЕЗЮМЕ

У статті проведено дослідження предмету та методу регулювання конкурентного права, коло та характер відносин, які впливають на економічну конкуренцію, зміст інститутів конкурентного права та класифікація його норм.

SUMMARY

The subject and the method of Competition Law regulation, the circle and character of relationships, which influence the economic competition, the content of Competition Law institutions and classification of its norms have been scrutinized in the article.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Керимов Д.А. Методология права (предмет, функции, проблемы философии права). 2-е изд. – М.: Аванта+, 2001. – 560 с.
2. Хозяйственное право: Учебник /В.К. Макутов, Г.Л. Знаменский, В.В., Хахулин и др.; Под ред. Макутова В.К. – К.: Юриком Интер, 2002. – 912 с.
3. Там, где кнут, казалось бы, бессилён.../Конкуренция. Вестник Антимонопольного комитета Украины. – 2007. – №3. – С. 60-62.
4. Гелхорн Э., Ковачич В. Антитрестовское законодательство и экономика. – Вашингтон: Международный институт США, 1995. – 375 с.

Надійшла до редакції 20.02.2008 року

УДК 343.983.25

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ Й МЕДИКО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОДЕРЖАННЯ ОПЕРАТИВНОЇ ІНФОРМАЦІЇ СПЕЦІАЛІЗОВАНОЮ СЛІДЧО- ОПЕРАТИВНОЮ ГРУПОЮ З РОЗСЛІДУВАННЯ СЕРІЙНИХ СЕКСУАЛЬНИХ УБИВСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ ПОЛІГРАФУ ТА ПІД ГІПНОЗОМ

Синьокий О.В., доцент кафедри кримінального права та правосуддя Запорізького національного університету, доцент кафедри юридичної психології, судової медицини та психіатрії Запорізького юридичного інституту Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ, кандидат юридичних наук, член науково-методичної ради при прокуратурі Запорізької області, молодший радник юстиції

Успішне розслідування убивств, в т.ч. вчинених на сексуальному ґрунті, потребує визначення принципово поновлених форм і методів діяльності слідчо-

оперативних груп (далі - СОГ), завданням яких є розкриття особливо тяжких злочинів, скоєних в умовах неочевидності, про що ми неодноразово зазначали [1], [2], [3] та ін. Втім стан справ з цієї проблематики, особливо в останні роки, на жаль, суттєво не змінився.

СОГ можуть бути як постійно діючі та і одночасні, що створюються по складних і, як правило, багатоепізодних справах, де з'являється суттєвий суспільний резонанс. Практично подібні групи на місця подій до порушення кримінальної справи, як правило, не виїжджають, а створюються для розслідування виявлених злочинів. Як правило, це групи республіканського (загальнодержавного) або обласного (регіонального) рівня. До їх складу можуть включатися слідчі всіх правоохоронних відомств, але це необов'язкова умова. Крім того, в подібні СОГ можуть бути включені працівники карного розшуку, експерти-криміналісти, судово-медичні експерти, психологи-профайлери та інші фахівці.

Внутрішня структура таких СОГ може складатися з окремих підгруп: 1) пересувні оперативно-пошукові групи для розшуку й затримки сексуальних злочинців у місцях їхньої можливої появи; 2) оперативно-пошукові групи для прихованого спостереження за місцем події або місцем виявлення трупу; 3) групи щодо проведення подвірних (поквартирних) обходів та відпрацьовування житлового масиву й підприємств, що розташовані в районі скоєння сексуального злочину; 4) оперативно-пошукова група для розшуку сексуального злочинця за допомогою свідків аборотерпілих, що залишилися живими; 5) оперативно-пошукова група для затримки сексуального злочинця на місці злочину в процесі проведення оперативного експерименту; 6) оперативно-розшукова група для розшуку викрадених у потерпілих речей і цінностей; 7) оперативно-розшукова група для виявлення вбивці за автотранспортними засобами, якими він користувався при вчиненні серійних сексуальних злочинів; 8) оперативно-розшукова група для перевірки на причетність до серійних убивств осіб із числа водіїв автотранспортних підприємств; 9) оперативно-розшукова група для перевірки на причетність до серійних убивств осіб із числа власників приватного автотранспорту; 10) оперативно-розшукова група для проведення спостереження за автомобілями, що виїжджають із населеного пункту; 11) оперативно-розшукова група зі схованого спостереження в місцях виявлення трупів поза населеним пунктом; 12) оперативно-розшукова група зі схованого спостереження в місці, де сексуальний злочинець підсажував потерпілих до своєї автомашини; 13) оперативно-пошукова група документального пошуку; 14) оперативно-пошукова група для розшуку жінок, дітей і підлітків, що безвісно пропали за обставинами, що можуть мати кримінальні ознаки; 15) криміналістична група (дактилоскопісти, почеркознавці, автотехніки та інші фахівці).

Отже, наведемо визначення спеціалізованої слідчо-оперативної групи по розкриттю багатоепізодних сексуальних злочинів як специфічного газузового міжвідомчого внутрішньо-упорядковане формування тимчасового характеру під умовною назвою „Мисливці за маніяками”, до складу якої входять прокурори-криміналісти, слідчі прокуратури та органів внутрішніх справ, оперативні працівники підрозділів карного розшуку, експерти в галузях криміналістики, судової медицини та психіатрії, фахівці з кримінальної психології та сексопатології (профайлери), а також можуть залучатися інші працівники правоохоронних органів та спеціалісти відомств, яке виконує службові завдання щодо швидкого розкриття і якісного фахового розслідування насильницьких злочинів, що були вчинені на сексуальному ґрунті в умовах неочевидності, або мають ознаки серійності, на визначеній території, що може не співпадати з існуючим адміністративно-територіальним устроєм України, а також на

території інших країн у складі міждержавних змішаних слідчо-оперативних груп (МЗСОГ).

Таким чином, коло суб'єктів кримінальної юстиції, на яких покладені обов'язки щодо розслідування серійних сексуальних убивств, умовно визначено. Але далі постає головна проблема: як реально суттєво підняти рівень ефективності цієї діяльності? Адже процесуальний формалізм, правовий популізм і професійний негативізм тільки створює додаткові умови для зростання рівня таких найбільш небезпечних злочинів. Оскільки саме незнання наукових методів розслідування злочинів чи їх ігнорування, несвоєчасне і непрофесійне застосування техніко-криміналістичних засобів, відсутність належної оперативності є головними причинами тих недоліків, які допускаються при розкритті та розслідуванні умисних убивств, що вчиняються на сексуальному ґрунті в умовах неочевидності, і мають ознаки серійності. Тому зазначене висуває відмічену міжгалузеву проблему в коло актуальних напрямків як теоретичних, так і прикладних кримінологічних, криміналістичних, оперативно-розшукових та психологічних досліджень.

Що ж таке нетрадиційні знання та методи в криміналістиці? Більшість фахівців до таких знань та методів відносять: 1) нетрадиційні криміналістичні знання, тобто знання, які вже використовуються в розслідуванні злочинів, але ще не набули достатнього розвитку та визнання в теорії криміналістики: одорологія, фоноскопія, голографія, детекція брехні, прогнозування; 2) нетрадиційні спеціальні знання – тобто знання та методи сучасних природних, технічних та суспільних наук, які є перспективними для застосування та використання в практиці розслідування злочинів: ергономіка, кінесика, генетика, гіпноз; 3) нетрадиційні психоенергетичні знання – знання, які показують енерго-інформаційні особливості психічної діяльності людини і дають можливість отримати інформацію про минуле та майбутнє: телепатія, яснобачення, біолокація, біоритмологія [4].

Цей огляд нетрадиційних знань та методів, звичайно, неповний. Існує чимало досягнень науки в цьому напрямі: психологічний портрет, судова ентомологія, пошукові системи типових версій Л. Відонова тощо. Отже, ми в цій публікації спробуємо розкрити окремі організаційно-правові та медико-психологічні особливості одержання оперативної інформації за допомогою поліграфу, а також під гіпнозом при розслідуванні багатоепізодних сексуальних убивств, тобто таких, що мають ознаки серійності.

Одним з ефективних методів, що дозволяють вирішити багато питань при проведенні оперативно-розшукових робіт по кримінальних справах про серійні вбивства, які вчиняються на сексуальному ґрунті, є опитування осіб із застосуванням поліграфних пристроїв. Дане опитування ґрунтується на типових методиках, що ретельно підбираються фахівцем.

Дотепер використання поліграфа при опитуванні громадян в Україні розглядається як різновид оперативно-розшукових заходів, а саме як опитування громадян із використанням технічних засобів. Зрозуміло, що під час опитування мають використовуватись поліграфні пристрої, які не заподіюють шкоди життя й здоров'ю людини. Тому на всі подібні прилади повинно бути у встановленому порядку отриманий дозвіл Міністерства охорони здоров'я України.

У Російській Федерації застосування поліграфа органами внутрішніх справ РФ регламентується Інструкцією про порядок використання поліграфа при опитуванні громадян, що погоджена з Генеральною прокуратурою РФ і Верховним Судом РФ. Інструкція, зокрема, говорить, що інформація отримана в ході доказу, має ймовірний характер і тільки орієнтує значення. Інструкцією визначено порядок підготовки

опитування, умови й порядок його проведення, оформлення й зберігання матеріалів, що отримані у ході опитування, шляхи використання результатів опитування й контролю.

Опитування громадян із використанням поліграфу потрібно проводити спеціально підготовленими співробітниками оперативно-технічних і оперативних підрозділів, що пройшли відповідну додаткову підготовку й мають допуск до роботи з поліграфними пристроями. Опитування проводиться тільки на підставі завдання та з письмової згоди особи, що опитується. Тобто без отримання згоди потенційного підозрюваного використання будь-яких гіпнотичних новаційних методик заборонено. Завдання на проведення опитувань оформляються оперативними підрозділами органів внутрішніх справ. При опитуванні з використанням поліграфу особи, які вчинили акти сексуального насильства, прагнуть відрізнятись від інших злочинців; більш того вони намагаються раціоналізувати свою поведінку, використовують різні способи психологічного захисту. Тому опитування із застосуванням поліграфу потенційних „серійників” вимагають спеціальної, часом винятково складної методики.

При проведенні опитувань із використанням поліграфу осіб, які можливо причетні до сексуальних злочинів, значну допомогу у формуванні контрольного-значимих питань, підбору тестів «максимальної напруги» і в цілому в розробці тактики проведення опитування може зробити розуміння психологічної, особистісної характеристики злочинця такого типу. Тому особливого значення це набуває при розслідуванні серійних сексуальних убивств.

При опитуванні подібних осіб, у момент бесіди, що передує опитуванню (передтестова розмова), варто проявляти стриманість, розуміння поведінки суб'єкту, дати йому можливість висловити свою версію, не перебиваючи його, але втім домогтися суперечливих заяв, які потім потрібно використати при складанні тестів. Якщо акт сексуального насильства вчинений відносно дорослої людини й потерпіла особа залишилася живою, можна використати тактику на «пробудження совісті», гру на симпатії підозрюваного до жертви. Разом з тим потрібно мати на увазі, що подібна бесіда може бути недостатньо ефективною відносно осіб, що вчиняють серійні сексуальні злочини, й мають відхилення у психіці. Ось тому відносно подібних осіб варто підтримувати більш твердий стиль розмови, основний упор роблячи на страх майбутнього покарання, а не на співчуття до жертви або пробудження совісті.

Сутність тесту «максимальної напруги» полягає в тому, що в спектрі нейтральних питань, задається питання, відповідь на який може дати тільки ця особа.

Поведінка серійних сексуальних убивць після їхнього затримання, як свідчить більшість вивчених випадків, буває досить стриманою. На первинному етапі слідства такі особи, як правило, вважають, що доказів проти них практично немає. Тому вони цікавляться лише тим, на підставі чого їх затримали й не намагаються будь-що пояснювати, а також вибудувати яесь алібі. Тому їхня поведінка може сприйматися як природна і не викликати сумнівів у правдивості. Опитування цих осіб повинно проводитися за кожним із епізодів окремо, бажано в різні дні, у крайньому випадку, не більше двох опитувань за різними епізодами протягом одного дня, можливо з перервою в кілька годин.

До цього моменту потрібно виконати стандартний комплекс процесуальних дій, на характеристиці якого в цій публікації ми не будемо окремо зупинятися, тому практично вся інформація відома як підозрюванам, так і потерпілим, що унеможливує використання тестів «максимальної напруги». Втім таки, існують ситуації, коли застосування тестів даного профілю ефективно. При опитуванні потерпілої особи рекомендується застосовувати тести прямого методу, особливо приділяючи увагу модифікованому для потерпілих тесту «В» і тесту «Правда-неправда». У випадку використання тестів «контрольних питань», до них

пред'являються всі основні вимоги, як і при опитуванні запідозрених. А у випадках, якщо в скоєнні сексуального злочину підозрюються декілька осіб, при опитуванні потерпілої для кожного із цих суб'єктів формується не менш двох тестів «контрольних питань».

З огляду на, що статева сфера є однієї з життєво важливих для будь-якої людини, потрібно чітко розуміти, що всі питання, які стосуються «сексу» є емоційно насиченими для потерпілої. Тому при розслідуванні сексуальних злочинів підвищується відсоток можливих помилок. Ця обставина пред'являє особливо високі вимоги до кваліфікації фахівця, для якого важливо при опитуванні потерпілих зберігати рівне, спокійне, доброзичливе відношення до них. Певна «твердість» підходу до тестування можлива тільки на заключному етапі співбесіди, тобто вже після пред'явлення всіх основних тестів; наприклад, перед проведенням додаткового опитування.

Ще раз наголосимо, що результати тестування будь-яких осіб завжди носять імовірнісний характер і за діючим вітчизняним законодавством не можуть розглядатися як доказ. А тому комплекс психологічних методів, що застосовуються для отримання додаткової інформації спрямований на активізацію процесів пригадування раніше сприйнятої людиною інформації, але ускладнює процес її відтворенні внаслідок певних руднощів сприйняття (короткочасність, наявність перешкод), розвитку посттравматичних і стресогенних амнезій, або ж у результаті прояву природних процесів забування.

Для активізації процесів пригадування найбільш прийнятними, з погляду їхнього практичного застосування, є методи гіпнорепродукційного опитування і нейролінгвістичного програмування (НЛП). Ці методи застосовуються в тих випадках, коли наявні прийоми стимуляції пригадування („милувальне спілкування”, асоціативні засоби, перевірка показань на місці та ін.) виявляються малоефективними.

Ще не зовсім зрозуміло, яким саме способом зазначені методи гіпнозування викликають своєрідний душевний стан. Втім, непоодинокі дослідження свідчать, що усі психічні процеси, що відбуваються під час гіпнозу, у більшій чи меншій мірі забуваються [5].

Отже, нижче стисло розкриємо методи, що пройшли апробацію при розкритті тяжких злочинів проти особистості й одержали позитивну оцінку оперативних співробітників кримінальної міліції й працівників прокуратури.

Методи гіпнорепродукції й нейролінгвістичного програмування повинні застосовувати тільки фахівці, що мають відповідну підготовку, а саме лікарі або психологи.

В основі гіпнорепродукційного опитування (ГРО) знаходиться одне з найважливіших властивостей центральної нервової системи - закріплення тимчасової послідовності процесів, що протікають у ній, і збереження здатності до їхнього відтворення надалі. У гіпнотичному стані, при необхідності, можна сформувати гіпермнезію (надпам'ять) - підвищену здатність до пригадування подій, свідком або учасником яких була людина, у тому числі й при розвитку амнезії різного походження.

Стан гіпнотичної релаксації, на тлі якої припиняються всі асоціації, не пов'язані безпосередньо із подією, що пригадується, формується спеціалістом-гіпнологом, за допомогою вербального впливу і є варіантом лікувального гіпнотичного впливу, який застосовується в практиці лікування різних захворювань.

За результатами гіпнорепродукційного опитування фахівцем готується відповідна довідка. Зрозуміло, що норми кримінально-процесуального кодексу України не передбачають подібного, тому викладені в цьому документі фактичні відомості не є доказами й мають виключно орієнтуюче оперативно-пошукове значення. Зауважимо,

що неприпустимо оформляти результати гіпнопродукційної активізації пам'яті як протокол допиту за участю фахівця. Сеанси гіпнопродукції потрібно проводити в кабінеті із звукоізоляцією, м'яким світленням та оптимальною температурою. Особа, яку опитують, має знаходитись у зручному для неї кріслі. Гіпнопродукцію може проводити лише досвідчений психотерапевт, що має навички подібного роду роботи. Оперативний працівник, що приймає участь спільно із фахівцем - гіпнологом у процедурі опитування, може письмово сформулювати питання, які, на його думку, необхідно задати, а безпосередньо озвучує ці питання тільки гіпнолог.

У всіх випадках категорично забороняється в присутності загіпнотизованої особи подавати будь-які репліки відносно цієї кримінальної справи, а тим більше обговорювати хід самого опитування. У тих випадках, коли емоційна реакція у зв'язку із заданим питанням стає високою, загіпнотизовану особу треба заспокоїти, однак, що важливо мати на увазі, не за рахунок деактуалізації досліджуваної події. Кращим виходом з такого положення є переведення процесу гіпнопродукції в інший варіант, який має умовну назву „милувальне спілкування”.

Категорично заборонено виконувати сеанси гіпнопродукції квапливо, спішно й при дефіциті часу. Проведення гіпнопродукційного опитування „по гарячих слідах” не дає будь-яких переваг, тому що давнина події в межах річного проміжку часу, за більшості вивчених даних, не позначається негативно на повноті відтворення інформації. Проте, з огляду на, що при гіпнопродукції опитуваний, як правило, оперує зоровими образами, з'являється можливість використання феномену дискретного «перегляду подій». Для цього гіпнолог, після того як опитуваному будуть дані відповідні роз'яснення про «можливість уявного погляду використати такі кіноефекти як наплив, додаткове фокусування, стоп-кадр, зворотне перемотування» може, для одержання більшого обсягу інформації використати їх під час гіпнопродукції.

При необхідності образ об'єкта, що пригадується в гіпнозі, можна «наблизити», поставити його в «фокус», «навести зображення на різкість», «освітити його більш яскраво» і т.п. Нарешті, досить продуктивним моментом, що сприяє повноті репродукції пережитого, є можливість навмисно «продовжити час сприйняття об'єкта», а також прийом «повторного розглядання» того самого сюжету або деталей відтвореного предмета (номера автомашини, деталі зовнішнього вигляду злочинця, вид знаряддя нанесення травми й т.п.).

Іноді необхідні відомості вдається одержати в одному сеансі гіпнопродукції, однак, у випадках, коли суб'єкт недостатньо спокійний або мотивований, можуть знадобитися повторні (навіть, до десяти) сеанси.

Встановлено, що більший обсяг інформації за допомогою гіпнопродукційного опитування вдається одержати в тих випадках, коли процеси пригадування сполучені із тривожною мотивацією або зі своєрідними емоційними блоками (за принципом «страшно згадати»). Втім більший ефект дає гіпнопродукційне опитування, коли буває необхідно відновити послідовність подій, і менший - факт, що пригадується коли, не має внутрішніх логічних зв'язків із подією і є випадковим, наприклад, номер автомашини злочинця, на якій він запропонував покатати (зробити транспортні послуги) потерпілої.

В основі методу нейролінгвістичного програмування, що включив у себе теоретичні й практичні елементи психології, психолінгвістики, нейрофізіології, кібернетики й інших дисциплін, лежить моделювання внутрішнього досвіду й досвіду комунікації людини. Ґрунтуючись на принципі кодування життєвого досвіду людини в підсвідомості у вигляді образів, звуків, відчуттів, а не у вигляді логічних міркувань, фахівець, що застосовує методику НЛП, допомагає суб'єктові кримінальної події

відновити послідовність образів, звуків і відчуттів, що мали місце в реальній ситуації. На підставі відновленої послідовності легко споруджуються логічні міркування.

Одночасно здійснюється процес «установки якорів». У контексті НЛП - якор - це стимул, що запускає на підсвідомому рівні певну послідовність образів, що відтворюють картину події. Якорі можуть бути візуальними - пригадування про взаємне розташування об'єктів, людей, речей і т.п., аудіальними - звук голосу, окремі слова, фрази, музика; кінестетичними - внутрішні відчуття від доторкань, зміни положення тіла й т.ін.

Використовуючи процес «якоріння» можна з високим ступенем точності відтворити події, свідком або учасником якого була людина, в її динаміці й з високою точністю. При розробці зазначеного методу окремо було звернуто увагу на те, що процес пригадування перенесеної події, пов'язаного із сексуальним насильством, нерідко призводить до різкого погіршення самопочуття потерпілих, які залишилися живими.

Це стосується, насамперед, процедури допитів осіб з невисокою психологічною стійкістю: жінок, дітей, людей похилого віку. Саме вони мають потребу в максимально, що щадить підході, до одержання від них інформації про розслідувану подію. Випадки вираженої в різному ступені амнезії на обставини події, як правило, пов'язані з їх травматичними або стресовими впливами й нерідко носять стосовно особистості захисний характер.

Стосовно до практичних завдань одержання достовірної інформації від, що залишилися в живих потерпілих у процесі розкриття сексуальних злочинів, найбільше часто зустрічаються два синдроми (комплекси хворобливих ознак): 1) фобічний синдром - нав'язливі переживання страху, пов'язаного із сутністю самої кримінальної події; 2) псевдоамнестичний синдром, проявом якого буває тимчасове погіршення процесів пригадування.

Досить результативним способом подолання цих обставин є стимуляція пам'яті в гіпнозі, що дозволяє не тільки цілеспрямовано активізувати пригадування, але й додати цьому процесові такий характер, що б він не зачіпав афективної сфери постраждалої особи, а, отже, не робив негативного впливу на стан його здоров'я.

Даний вид активізації пам'яті може бути застосований і в тих випадках, коли з'являються підстави вважати, що певний обсяг інформації був сприйнятий особою, що опитувалась, на підсвідомому рівні, навіть коли сам носій інформації не підозрює, саме якими відомостями він володіє.

Конструкторами методу нейролінгвістичного програмування було відкрито істотну психологічну закономірність різних способів реагування на спогад пережитого реального факту. Існує процедура, що дозволяє відокремити важкі емоційні переживання, що викликані перенесеною кримінальною подією, від фактичної сторони події, так що вони здобувають для суб'єкта характер теоретичного знання, не зачіпаючи його емоційної сфери. Методика полягає в тім, що потерпілу умовно «змушують» знову почати переживати подію, але потім просять її подумки «відійти убік» і спостерігати за своїми власними діями з боку. Потерпіла особа чує все, що відбувалося під час здійснення з нею сексуального насильства, спостерігає за самою собою, за всім, що вона тоді робила, як би з боку — так, ніби-то вона дивилася кінофільм. Такий прийом одержав назву візуально-кінестетичної дисоціації й надійно охороняє людину від можливості пережити знову неприємні відчуття, що були випробувані в минулому [6]. Разом з тим, потрібно відзначити, що в ряді випадків суб'єктом активізації пам'яті з використанням психотехніки НЛП зможе бути не тільки потерпіла, але й підозрюваний.

Зрозуміло, що не всі подібні „нетрадиційні” методики являються беззаперечними. Тож використовувати їх потрібно з творчим підходом і враховуючи

конкретні обставини статевого злочину. Але головним є те, що нетрадиційні знання та методи використовувати не заборонено, а в окремих випадках вони вже використовуються в практиці розкриття і розслідування. Особливо доцільно їх використовувати при розслідуванні злочинів, вчинених на сексуальному ґрунті, де багато чого залишається незрозумілим з точки зору звичайної людини і складно знайти злочинну мотивацію і логіку гвалтівника-збоченця, тому поряд з традиційними методами це дає позитивні результати. Слід мати на увазі, що більшість із запропонованих методик рекомендується використовувати все ж у рамках оперативно-розшукової діяльності, тому що діючим кримінально-процесуальним кодексом ці дії ще не передбачені.

Останнім часом стає загально зрозумілим, що при розкритті серійних сексуальних убивств, на базі досліджень стереотипів поведінки потенційних убивць, доцільно створювати психологічний портрет злочинця. Існують важливі питання, на які варто шукати відповіді при побудові лінії розслідування. Чи багато експериментував убивця з трупом? Де при судово-медичному розкритті була виявлена сперма: у піхві чи тільки між стегнами й в області лобка? Як злочинець досяг оргазму – у результаті сексуального акту чи після смерті жертви, або просто мастурбував у передчутті злочину, а потім продовжував у люті убивати? Відповіді на ці питання є найважливішими для створення профілю сексуального злочинця.

Психологічний (поведінковий) профіль, навіть неточний, все ж дає учасникам СОГ основу, з чого вони починають розслідування: він підказує, кого варто шукати – молоду чи літню людину; чарівного чоловіка, що маніпулює жінками, чи хмурого типа, котрий убиває майже відразу ж; гетеросексуала чи бісексуала; мешкаця даної місцевості чи випадкового приїжджого. Іноді поведінковий профіль може бути складений настільки точно, що він приводить слідство до людини, якого вже раніше допитували. У серійного убивці дуже ймовірно стійке мозкове порушення чи нездатність до навчання.

Російська автоматизована експертна система «Маніак» містить чотири типологічні групи сексуальних злочинців з постійними кримінально значимими ознаками: 1) особи з хворобливими розладами; 2) особи з відхиленнями в сексуальній сфері; 3) атипичні маніяки; 4) неповнолітні особи, котрі в основному можуть діяти у групі. Оскільки з огляду на те, що серійний сексуальний убивця ніколи не зупиняється за власною внутрішньою «командою», дві останні групи з названих типів уявляють найбільш істотні складності у викритті і розкритті.

Таким чином, методика розроблення профілів злочинців, що вчиняють сексуальні злочини, залишається маловивченою і неналежно використовується правоохоронними органами у боротьбі з сексуальною насильницькою злочинністю.

Втім методика складання психологічного портрету в Україні знаходиться на стадії становлення на відміну від закордонного досвіду (в першу чергу – США і РФ). Тому існують суттєві недопрацювання, і в першу чергу такі як: а) відсутність конструктивної теорії щодо закономірностей відображення психологічних особливостей людини за слідами сексуального злочину; б) відсутність методологічної розробки типового психологічного портрету особистості сексуального убивці; в) обмежений обсяг способів та засобів отримання інформації; г) відсутність високоякісних фахівців (кримінальних профайлерів) негативно впливають на ефективність розслідування серійних сексуальних убивств.

Поряд з цим, до сьогодні не існує альтернативних методик з вивчення психологічних властивостей злочинця, що ґрунтуються на поведінковому аналізі слідів злочину. Тому, при подальшому розвитку науки кримінально-психологічного профайлінгу, не виключається можливість використання складеного вже в рамках

експертного висновку психологічного портрету як одного з доказів в кримінальному процесі, і створення ще одного нового виду судово-психологічної експертизи. До того ж багатообіцяючими є моделі профілів злочинця, що побудовані за допомогою комп'ютера на підставі числених статистичних даних, які мають бути зібрані під час розслідування аналогічних сексуальних злочинів.

РЕЗЮМЕ

Исследованы организационно-правовые и медико-психологические особенности в работе следственно-оперативных групп по раскрытию серийных сексуальных убийств, внесены предложения и рекомендации по построению комплексной модели расследования.

SUMMARY

The author observes organize-legal and medical-psychology peculiarities of function the investigation-operative groups investigating serial sexual crimes, it is given the proposals and made recommendations touching the construction complex model of the investigating.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Синекий О.В. Виды следственных и следственно-оперативных групп: сравнительный анализ // Государство и право. – 1997. - № 1. - С. 60 – 67.
2. Синекий О.В. Психологічні особливості управління міжвідомчими слідчо-оперативними групами // Вісник прокуратури. – 2008. - № 3. – С. 72 – 80.
3. Синекий О.В. Психологічні технології щодо вирішення групових завдань в професійній діяльності міжвідомчих слідчо-оперативних груп // Психологические технологии в экстремальных видах деятельности: Материалы IV Международной научно-практической конференции (г. Донецк, 22-23 мая 2008 года). – Донецк: Донецкий юридический институт ЛГУВД им. Э.А. Дидоренко. – С. 126 – 127.
4. Клименко Н., Клевцов О. Возможности использования в расследовании злочинів деяких нетрадиційних криміналістичних та спеціальних знань і методів // Право України. – 1998. - № 1. – С. 95 -100.
5. Циген Т. Физиологическая психология в 14 лекциях // В кн.: Основные направления психологии в классических трудах: Ассоциативная психология. – Серия: Классики зарубежной психологии / Предисл. и комментарии А.А. Карелина. – М.: ООО «Издательство АСТ-ЛТД», 1998. – С. 482.
6. Расследование многоэпизодных убийств, совершенных на сексуальной почве: Научно-метод. пособие / Под ред. А.И. Дворкина. – М.: Экзамен, 2003. – С. 181 – 212.

Надійшла до редакції 01.10.2008 р.

УДК 343.4

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ КРИМІНАЛЬНО-ПРАВОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЗА ПРОТИДІЮ ЗАКОННІЙ ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ, ЯК МЕХАНІЗМУ ГАРАНТІЙ ЕКОНОМІЧНИХ ПРАВ І СВОБОД ЛЮДИНИ І ГРОМАДЯНИНА В УКРАЇНІ*Фролов Ю.М.*, к.ю.н., доцент, Бердянський університет менеджменту і бізнесу*Педан В.І.*, ст. викладач Бердянського університету менеджменту і бізнесу

Згідно ст. 21 Конституції України усі люди є вільні і рівні у своїй гідності та правах. Права і свободи людини є невідчужуваними та непорушними [1].

В основному законі України закріплено систему економічних прав та свобод людини і громадянина, які полягають у вільному здійснюванні права власності, підприємницької діяльності, а також широкому переліку трудових прав і свобод. Суттєвою гарантією реалізації громадянами перелічених прав є їх державний захист від протиправних посягань.

Ч. 3 ст. 42 Конституції України вказує, що держава забезпечує захист конкуренції у підприємницькій діяльності. Не допускаються зловживання монопольним становищем на ринку, неправомірне обмеження конкуренції та недобросовісна конкуренція. Види і межі монополії визначаються законом [1].

Одним з конституційних засобів реалізації та гарантій цих правових інститутів є закріплення у національному кримінальному законодавстві, а саме, у Особливій частині Кримінального Кодексу України положень розділів, які передбачають окремі конструкції складів злочинів та встановлюють кримінально-правову відповідальність за протиправні посягання на економічні права і свободи громадян в Україні. Під кримінальною відповідальністю розуміють вид юридичної відповідальності, суть якої полягає у застосуванні від імені держави до особи, що скоїла злочин, державного примусу у формі покарання [2, с. 434]. Це насамперед розділи про злочини проти трудових прав і свобод людини і громадянина, проти власності, у сфері господарської діяльності, проти безпеки виробництва, у сфері службової діяльності. Міри кримінальної відповідальності найбільш жорсткі, ніж в інших видах юридичної відповідальності. До того ж нове кримінальне законодавство значною мірою посилило кримінальну відповідальність за злочини проти прав і свобод людини і громадянина, у тому числі економічних прав і свобод. Так, чинний Кримінальний кодекс України передбачає кримінальну відповідальність за порушення прав громадян мати власність (ст. 185 – за крадіжку, ст. 186 – грабіж, ст. 187 – розбій, ст. 194 – за умисне знищення або пошкодження майна, ст. 195 – за погрозу знищення майна) [3, с.180].

Одним з перелічених у Розділі VII Особливої Частини КК України кримінально карних діянь є злочин, передбачений ст.206 КК України (протидія законній господарській діяльності). На теперішній час цей злочин недостатньо застосовується у слідчій практиці. Так, у досліджуваний період 2006-2007 року у слідчому відділі Бердянського МВ УМВС України в Запорізькій області не було порушено жодної кримінальної справи за цією статтею КК. Цей факт вказує, що фактично ця група злочинів є латентною, а тому це негативне явище тягне за собою суттєве порушення нормальних господарських відносин в процесі вільної конкуренції, сприяє досягненню

неправомірних переважень у конкурентній сфері господарських взаємовідносин та створює перепони суб'єктам господарювання .

Мета цієї статті - проаналізувати зміст та структуру ст. 206 КК України та надати пропозиції щодо вдосконалення редакції цієї норми.

Як відмічає І. В. Озерський, невмілий та непідготовлений перехід до ринкової економіки створив у країні такі умови, при яких організована злочинність стала достатньо безпечною формою діяльності найбільш активних верств населення. Результатом цього явища стала відкрита чи майже відкрита участь злочинних організацій в легальній економіці, а також у громадських та державних структурах. При цьому кадри слідчих малочислені, недостатньо підготовлені в економічній сфері і при цьому не здатні змагатися з досвідченими дільцями злочинного світу, багато з яких мають економічну освіту та багатий практичний досвід. Це свідчить про необхідність поліпшення кваліфікації кадрів і невідкладного проведення правової та судової реформ, що вимагає активну правову діяльність Верховної Ради України [4, с. 25-27].

При розгляді даної норми права ми вбачаємо, що даний злочин залежно від безпосереднього об'єкта посягання відноситься до злочинів у сфері підприємництва, конкурентних відносин та іншої діяльності господарюючих суб'єктів. У якості такого об'єкта стосовно даного злочину виступає свобода господарської діяльності. При скоєнні кваліфікованих видів цього злочину у якості додаткового безпосереднього об'єкту може виступати життя, здоров'я, відносини власності та інше.

Розкриваючи зміст предмету цього злочину можна підкреслити, що під законною господарською діяльністю розуміють будь - яку діяльність, у тому числі підприємницька з боку юридичних осіб, а також фізичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язана з виробництвом продукції, торгівлею, наданням послуг, виконанням робіт. Згідно ст. 3 Господарського Кодексу України, під господарською діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері громадського виробництва, яка направлена на виготовлення і реалізацію продукції, виконання робіт або надання послуг вартісного характеру, яка має цінову визначеність. Господарська діяльність, яка здійснюється для досягнення економічних та соціальних результатів і з метою отримання прибутку, є підприємницькою. Господарська діяльність може здійснюватися і без мети отримання прибутку (некомерційна господарська діяльність) [5] .

Таким чином, під законною господарською діяльністю слід розуміти будь-який вид діяльності, здійснюваний особою, яка має право займатися господарською діяльністю взагалі або окремими її видами, зареєстрованою як суб'єкт підприємництва, який має дозвіл на здійснювання видів діяльності, які підлягають ліцензуванню, у відповідності з нормами діючого законодавства, яке регулює господарську діяльність.

Треба відмітити, що обов'язковою ознакою предмету даного злочину є така господарська діяльність, яка здійснюється в рамках діючого законодавства України, у тому числі встановлених ним обмежень. Тому, протидія незаконній господарській діяльності при наявності підстав може кваліфікуватися як самоправство, службовий злочин, злочин проти власності, життя і здоров'я та інше.

З об'єктивної сторони даний злочин виражається у таких формах :

- 1.Протиправна вимога припинити займатися господарською діяльністю
- 2.Протиправна вимога обмежити господарську діяльність;
- 3.Протиправна вимога укласти будь-яку угоду, виконання якої може спричинити матеріальну шкоду або обмежити законні права чи інтереси особи, яка займається господарською діяльністю.

4. Протиправна вимога не виконувати укладену угоду, невиконання якої може спричинити матеріальну шкоду або обмежити законні права або інтереси тієї особи, яка займається господарською діяльністю.

Обов'язковою ознакою об'єктивної сторони є засіб скоєння злочину, який може виражатися у :

- а) погрози застосування насильства, пошкодження або знищення майна (ч.1);
- б) застосування насильства (ч. 2 або ч. 3);
- в) пошкодження або знищення майна – (ч. 2)

У залежності від характеру та змісту погрози вона є ознакою основного складу злочину, або перетворюється у кваліфікований склад. Так, якщо погроза насильством виражена у неконкретизований формі, то кваліфікація злочину настає згідно ч. 1 ст. 206 КК, а якщо погроза виражена конкретно у вчиненні вбивства чи заподіяння тяжких тілесних ушкоджень, то кваліфікація даного злочину настає згідно з ч 2 ст. 206 КК. Погроза пошкодження чи знищення майна потерпілого або близьких йому осіб, незалежно від його виду та вартості повинна кваліфікуватися згідно ч.1 цієї статті. Якщо до потерпілого або до близьких йому осіб реально застосовано насильство, то в залежності від його характеру злочин перетворюється або в кваліфікований склад, а саме ч. 2 - застосування насильства, що є небезпечним для життя і здоров'я, або в особово-кваліфікований склад : ч. 3 - застосування насильства, небезпечного для життя і здоров'я.

Пошкодження або знищення майна потерпілого або близьких йому осіб є кваліфікованим видом складу злочину, передбаченого ч.2 ст. 206 КК, а коли спричинена пошкодженням або знищенням майна шкода є великою, то кваліфікація злочину має здійснюватися згідно ч.3 цієї статті.

Під угодою, виконання якої може спричинити матеріальну шкоду чи обмежити законні права або інтереси суб'єкта господарської діяльності треба розуміти будь-які угоди, якими обмежується свобода господарської діяльності. При цьому треба відмежувати даний склад злочину від вимагання (ст. 189 КК), при якому має місце примушування до укладення угод майнового характеру, виконання яких поєднано з заподіянням прямого матеріального збитку потерпілому або з нанесенням йому матеріальних витрат на їх виконання.

Особою ознакою даного злочину є також така обставина, що потерпілий примушується до виконання небажаної для нього угоди або до невиконання раніше укладеної угоди проти його бажання.

Під погрозою насильством або знищенням чи пошкодженням їхнього майна слід розуміти погрозу пошкодити або знищити будь-яким способом майно, яке належить потерпілому на праві приватної власності, або яке знаходиться у їх веденні, або у випадку, коли особа несе за таке майно матеріальну відповідальність. При цьому не береться до уваги вартість цього майна, його споживна, естетична, історична вартість та ін.

Щодо близьких осіб, то тут варто відзначити, що ними є не тільки близькі родичі, а й інші особи, доля яких для потерпілого має важливе значення (дружина, коханка, близький товариш та ін.)

Частині першій цього злочину присутній формальний склад. Даний злочин є закінченим з моменту пред'явлення вимоги незалежно від того, вдалося чи не вдалося винному примусити потерпілого здійснити чи не здійснити такі дії, які бажає суб'єкт злочину. По відношенню до кваліфікуючих та особово кваліфікуючих ознак даного злочину як насильство, що є небезпечним для життя і здоров'я, небезпечним для життя чи здоров'я, пошкодження або знищення майна, заподіяння великої шкоди або

спричинення інших тяжких наслідків склад злочину є матеріальним, а тому ці види даного злочину є закінченими з моменту настання суспільно-небезпечних наслідків.

Суб'єктивна сторона цього злочину – прямий умисел та наявність спеціальної мети – понудити потерпілого припинити займатися господарською діяльністю або обмежити її, або заключити будь-яку угоду, виконання (невиконання) якої може спричинити матеріальну шкоду або обмежити його законні права та інтереси.

Суб'єктом даного злочину може бути люба фізична, осудна особа, яка на момент скоєння злочину досягла 16 річного віку. Особливо кваліфікованим видом даного злочину виступає споєння службовою особою з використанням свого службового стану [6, с. 497-501].

На нашу думку, переконливою є позиція П. Андрушка та Е. Стрельцова, які вважають, що під дію ч. 3 ст. 206 КК можуть підпадати такі суспільно небезпечні діяння службових осіб, які виконують контрольні функції за здійсненням підприємницької діяльності чи мають можливість тим чи іншим чином впливати на діяльність суб'єкта господарювання, наприклад, неправомірна відмова у видачі ліцензії на здійснення певних видів діяльності або відмова у наданні кредиту, укладенні чи продовженні дії договору оренди приміщення, проведення систематичних необґрунтованих перевірок діяльності суб'єкта господарювання, які блокують його роботу, вилучення документів тощо [7, 35-37; 8, с. 152].

Цю позицію також підтримує Л.Скора, яка пропонує доповнити ст. 206 КК частиною четвертою, яка повинна містити вище приведені особо кваліфікуючи ознаки цього злочину [9, с. 42-46].

Ця норма не є новелою у новому Кримінальному законодавстві. Так, в КК України 1960 року мало місце ст. 155-8 КК „Протидія законній підприємницькій діяльності” [10].

При порівняльному аналізі цих правових норм вбачається, що законодавцем суттєво був розширений зміст безпосереднього об'єкту даного злочину. До нього, крім підприємницької діяльності, також була включена сфера відносин у некомерційній господарській діяльності. Ця обставина, на нашу думку, значно розширила можливість практичного застосування даної правової норми, що повинно позитивно відзначитися на реальному захисту правових інтересів громадян у сфері господарської діяльності від злочинних, у тому числі корупційних посягань.

Крім того, з частини третьої нової редакції цієї норми виключено ознаку „особливо небезпечний рецидивіст”, до диспозиції частини першої законодавцем включено додаткову форму об'єктивної сторони у вигляді „протиправної вимоги не виконувати укладену угоду”. Також, цю статтю доповнено приміткою, де розкривається поняття особо кваліфікуючої ознаки у вигляді великої матеріальної шкоди. У новому КК змінені санкції відповідних частей цієї статті у сторону суттєвого їх помякшення. Наприклад з санкції ч.1 повністю виключено вид покарання у вигляді позбавлення волі. У частині другій покарання у вигляді позбавлення волі суттєво зменшено, що й відповідно зменшило класифікацію цього злочину з тяжкого до злочину середньої тяжкості. Внаслідок пом'якшення санкції частини четвертої цей вид злочину змінився з особливо тяжкого на тяжкий. Слід вважати, що при помякшенні санкції цієї статті в КК 2001 року законодавець керувався принципами гуманізму та справедливості, притаманними Кримінальному праву України.

Але при подальшому вивченні положень ст. 206 КК ми вважаємо, що поряд з виключенням окремих ознак статті в редакції нового КК, дана норма вимагає додаткових доповнень:

Так, якщо зіставити диспозицію цієї статті з диспозицією ст. 189 КК (вимагання), то можна побачити, що вимаганню, поряд з обов'язковими умовами, яки

присутні і у ст.206 КК України, притаманна така умова об'єктивної сторони злочину, як погроза розголошення відомостей, які потерпілий чи його близькі родичи бажають зберегти в таємниці. Виникає питання, а чому ця ознака злочину відсутня у диспозиції ст. 206 КК. Напевно, що погроза розголошення негативних відомостей щодо потерпілого та близьких йому осіб має іноді не менш негативні наслідки, ніж погроза насильством. Але на теперішній час дана умова у диспозиції статті, в якій передбачається кримінальна відповідальність про протидію законній господарській діяльності відсутня, що, на думку авторів, суттєво ускладнює застосування її на практиці.

Крім того, диспозиції ст. 189 КК притаманна така ознака, як погроза чи знищення майна, що перебуває в їхньому віданні чи під охороною. Як відомо, будь-яке майно у процесі зайняття господарською діяльністю може не тільки належати суб'єкту господарської діяльності на праві власності, а також знаходитися у його веденні на підставі договірних зобов'язань, наприклад договорів оренди, зберігання тощо, а також у зв'язку з заняттям певним видом діяльності, наприклад охоронної діяльності чи здійсненням ремонту. При цьому об'єктом злочинного посягання може також виступати і це майно, яке не обов'язково повинно належати потерпілому або близьким йому особам. Важливо те, що внаслідок цього злочину потерпілий, пов'язаний покладеними на нього цивільно-правовими чи іншими, передбачених законом зобов'язаннями обов'язково понесе матеріальну шкоду, покладену на нього цими угодами чи обов'язками.

З огляду на вищезначене пропонуємо нову редакцію ч.1 ст. 206 КК України:

Протидія законній господарській діяльності, тобто протиправна вимога припинити займатися господарською діяльністю чи обмежити її, укласти угоду або не виконувати укладену угоду, виконання (невиконання) якої може заподіяти матеріальної шкоди або обмежити законні права чи інтереси того, хто займається господарською діяльністю, або поєднана з погрозою насильства над потерпілим або близькими йому особами, пошкодження чи знищення їхнього майна, або майна, що перебуває в їхньому віданні чи під охороною, або розголошення відомостей, які потерпілий чи його близькі особи бажають зберегти в таємниці за відсутності ознак вимагання;

- частину другу пропонуємо викласти у такій редакції:

Ті самі дії, вчинені повторно, або за попередньою змовою групою осіб, або з погрозою вбивства чи заподіяння тяжких тілесних ушкоджень, або поєднані з насильством, що не є небезпечним для життя і здоров'я або з пошкодженням чи знищенням майна, або майна, що перебуває в їхньому віданні чи під охороною.

Таким чином, редакції частин першої та другої ст. 206 КК повинно доповнити такими необхідними формами об'єктивної сторони злочину, як погроза або пошкодження чи знищення майна, що перебуває в їхньому віданні чи під охороною, або розголошення відомостей, які потерпілий чи його близькі особи бажають зберегти в таємниці.

Вважаємо, що ці доповнення до редакції ст. 206 КК України сприятимуть подальшому її вдосконаленню та більш широкому застосуванню у практичній діяльності органів дізнання та досудового слідства по виявленню та розслідуванню цієї категорії злочинів.

РЕЗЮМЕ

В статье анализируется содержание и элементы состава преступления, предусмотренного ст. 206 Уголовного Кодекса Украины, путём сравнительного анализа с содержанием статьи 155-8 Уголовного Кодекса Украины (в редакции 1960 г.) и вносятся предложения по усовершенствованию содержания данной правовой нормы.

SUMMARY

Maintenance and elements of corpus foreseen to the item 206 of Criminal Code of Ukraine delict is analysed in the article, by the comparative analysis with maintenance of the article 155-8 of Criminal Code of Ukraine (in the release of 1960) and is made suggestions on the improvement of its maintenance.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Конституція України. // Відомості Верховної Ради України. - 1996 р. №30, Ст.21. Розділ II.
2. Міллер А.Й., Шапченко С.Д. Відповідальність кримінальна // Юридична енциклопедія: В 6 т. / Редкол.: Ю.С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. – К.: “Укр. енцикл.”, 1998. – Т.1: А–Г. – С. 434.
3. Фролов Ю.М. «Економічні права і свободи людини і громадянина в Україні: конституційно-правовий аспект». Монографія. Маріуполь: Видавництво «Азов’є», 2006 – 260с.
4. Озерський И.В. «Организованная экономическая преступность в Украине как инструмент взаимодействия властных структур» // Економіка. Фінанси. Право. 2004 р. № 4, С.25-27.
5. Господарський Кодекс України. Офіційні тексти. / Міністерство юстиції України. К. Юрінком Інтер, 2003. – 252 с.
6. Уголовный Кодекс Украины. Научно-практический комментарий. //Киев. АСК. 2003. – 1088 с.
7. Андрушко П.П. Коментар до ст.155-8 КК України // Юридичний вісник України.- 2001.-№ 14. С.35-37.
8. Стрельцов Є.Л. Господарські злочини: Глава VI Кримінального Кодексу України з науково-практичним коментарем. – // Одеса.,1998. – 150 с.
9. Скора Л. „Службова особа як суб’єкт протидії законній господарській діяльності (ст.206 КК України) // Підприємство, господарство і право. 2006 р.№ 7, С.42-46.
10. Уголовный Кодекс УССР.// ВВР УССР, 1961, № 2.

Надійшла до редакції 01.10.2008 р.

УДК 94(477)

ГЕНЕЗИС ІДЕЇ ПРАВОВОЇ ДЕРЖАВИ

Терзі О.С., к.і.н., доц.

Колесник О.С.

Протягом багатьох століть розвивалося і вдосконалювалося суспільство, виникали нові форми співіснування індивідуумів, змінювалися погляди людей щодо взаємодії між собою. Ще з давніх часів існували прогресивні ідеї утворення людської спільноти, а потім і побудови держави на засадах справедливості, гуманізму та законності. В середні віки до цих вимог додалися верховенство права, рівність перед законом, розподіл владних повноважень, і з’явилася назва держави, яка б мала такі риси, – правова держава.

Зараз значно розвинулася правознавча думка, що дало змогу на основі досягнень минулих поколінь розвинути сучасну теорію правової держави та перевести це вчення в якісно новий ракурс. Останнім часом все більше уваги приділяється не теоретичному розвитку правової держави, а питанням, вирішення яких дало б змогу побудувати таку державу в реальному житті.

Багато держав поставили собі за мету побудувати правову державу, але жодна з них не досягла цього. При цьому у більшості країн виникають аналогічні проблеми на етапі державного будівництва. Не є виключенням і Україна. Тому вивчення історії ідеї правової держави є надзвичайно важливим для сучасного розвитку української правової думки.

Теорія правової держави формувалась протягом великого історичного періоду розвитку людства. Через це існує багато наукових досліджень, у яких ця проблема піддається аналізу і які охоплюють поетапний розвиток теорії правової держави від стародавніх часів до сучасності.

Серед сучасної літератури слід відзначити навчальний посібник Є.Ф.Безродного, Г.К.Ковальчука, О.С.Масляного. Зібрання основних світових ідей в одному посібнику допомагає проаналізувати зміни, що виникали в поглядах щодо теорії правової держави, та порівняти сучасний розвиток теорії правової держави з досягненнями минулих поколінь [1]. Велике значення при цьому мають і роботи професора Нерсесянца, в яких подаються не лише історичні дослідження, але й розробки самого автора [2].

Поняття “правова держава”, основні принципи правової держави ми можемо знайти в підручнику “Правознавство” М.Настюка та в “Правознавстві” авторського колективу під керівництвом А.М.Колодія [4]. Хоча слід відзначити, що у різних джерелах поняття “правова держава” подається по-різному, відсутня єдина трактовка і у визначенні принципів правової держави.

Тому вважаємо за необхідне розкрити поняття правової держави, виявити шляхи формування та вдосконалення ідеї правової держави від минулого до сучасності, дослідити розповсюдження ідеї правової держави в Україні.

Поняття “правова держава” [8, с.67] поширене в юридичній науці, зокрема, конституційному праві. Ідеї правової держави знайшли своє відображення в конституціях багатьох країн світу: Німеччини, Іспанії, Італії, Франції, України, Росії, Білорусі, Болгарії, Чехії, Угорщини, Словенії [9, с.82]. Однак це поняття не уніфіковане. У наш час, як і в минулі часи, політики, філософи, юристи – представники різних ідеологій і політичних уподобань – вбачають у ньому різну сутність.

Ідея правової держави в розумінні верховенства чинних законів сягає в далекі часи античного світу. Аристотель, Платон, Геракліт, Цицерон у пануванні законів бачили запобігання свавіллю держави.

Платона можна вважати одним з перших давньогрецьких філософів, який у систематичній формі подав своє розуміння держави. Суспільно-політичним питанням Платон присвячує два найбільших своїх твори – “Держава” та “Закони” [10]. Платон висунув власний проект ідеальної держави, який є першою соціальною утопією в історії суспільства. Ідеальна держава, згідно з філософією Платона, повинна бути заснованою на засадах справедливості. Але Платон передбачав жорстку ідеологічну диктатуру влади. Платонівська держава – це теоретична схема утопічної держави, в якій життя суспільства підпорядковується державному контролю [10, с.52].

Ідеї піднесення ролі права в Стародавній Греції, Стародавньому Римі та інших рабовласницьких країнах були позбавлені гуманістичної основи. Це були ідеї, що відбивали інтереси лише панівної частини тогочасного суспільства – рабовласників. Доля ж сотень тисяч рабів майже не бралася до уваги.

Найбільш яскравим прихильником рабовласницької держави античного світу був Аристотель. Відхиляючи “ідеальну державу” Платона, він пропонує свою теорію держави, засновану на рабовласництві. Ця держава, на думку Аристотеля, являє собою найкращу форму людської спільноти. В ній влада має належати не багатим і бідним, а середньому прошарку рабовласників. “У кожній державі ми зустрічаємо три класи громадян: дуже заможні, дуже бідні й треті, які стоять в середині між тими та іншими [11, с.115].” Рабство як явище Аристотель вважав існуючим від природи. Найкращими формами держави Аристотель називав: монархію, аристократію, політію. Внутрішній взаємозв’язок права і держави філософ сформулював так: “Поняття справедливості пов’язане з уявленням про державу, оскільки право, що служить критерієм справедливості, є регуляційною нормою політичного спілкування [11, с.117].”

Античні філософи та правознавці зв’язували державу правом і показували необхідність існування в державі правових законів, що панували б над державними структурами, були б мірилом справедливості дій держави та її чиновників і регулювали політичні відносини.

Важливий крок у напрямку формулювання теорії правової держави зробив давньоримський вчений Марк Тулій Цицерон. Він писав: “Закон – опора того високого становища, яким ми користуємося у державі, основа свободи, джерело правосуддя: розум, душа, мудрість і сутність держави зосереджені у законах [12, с.215]”. Філософ розглядав державу як публічно-правову спільність, як справу народу. На його думку, народ – це не всяке об’єднання людей, зібраних до купи хоч би в який спосіб. Народ – це об’єднання багатьох людей, зв’язаних між собою згодою в питаннях права і спільності інтересів [12, с.59]. Перевершивши своїх учителів: Платона, Аристотеля, Полібія, Цицерон показав державу як правову форму організації загальної справи. Право, за Цицероном, є необхідним джерелом державності [12, с.67]. Згідно з концепцією цього мислителя, держава є правовою не тому, що її органи дотримуються своїх же законів, а через те, що держава, власне, це право – природне право народу, узгоджене і впорядковане. З його концепції випливає вимога про відповідність державних законів природному праву. Тільки такі закони, з погляду Цицерона, є справедливими. Вчений вважав, що законами слід закріплювати не тільки міру влади, а й міру підкорення. Він сформулював дуже важливий принцип права, стверджуючи, що чинність закону поширюється на всіх. Цицерон відстоював формальну правову рівність усіх громадян, рівність їхніх прав і водночас відкидав фактичну майнову, розумову, службову та іншу рівність. Він визначав державу як загальний правопорядок. Захист свободи громадянина, його прав як складової правопорядку та всієї державності – це не приватна, а загальна справа держави.

Поширення християнства в Європі спричинило певні зміни в оцінці ролі права. Видатний християнський теолог IV-V ст. н.е. Аврелій Августин піддає гострій критиці право рабовласницького Риму як таке, що суперечить праву, наділеному “божественною благодаттю” [1, с.47]. Згодом ці ідеї знайшли яскравий прояв у трактаті християнського мислителя Фоми Аквінського [1, с.50], у якому стверджувалася ідея держави і права як тих, що є елементом Божого управління Всесвітом і засобом сприяння загальному благу. Отже, закладається ідея не просто значущості права в житті держави, а права як інструменту забезпечення добра і справедливості для всіх людей.

Відомий філософ Гоббс вважав, що державній владі має підпорядковуватись і церковна влада [13, с.8]. Гоббс відстоював теорію сильної централізованої влади, створеної шляхом суспільного договору. Така влада забезпечує політичний порядок і виживання людства. Суспільний договір дає мир “лише одним шляхом, а саме шляхом зосередження усієї влади й сили в одній людині, або в зборах людей, які більшістю

голосів могли б звести всі волі громадян в єдину волю [13, с.10-24].” Необмежена влада держави розповсюджувалась Гоббсом як на поведінку, так і на світогляд людини. Хоча Гоббс був монархістом, він визнавав можливість існування необмеженої державної влади в різних формах.

Таким чином, ми бачимо, що ідеї про правову державу античних класиків розвинули й доповнили мислителі середньовіччя і нового часу. Вони помітно вплинули на становлення і розвиток таких прогресивних теорій, як поділ влади, конституціоналізм, правова державність, відіграли значну роль у критиці феодальної нерівності, привілеїв і беззаконня, в подоланні середньовічних теологічних концепцій про державу і право, у ствердженні ідей формальної рівності та свободи людей.

У XVIII ст. розвиток ідеї правової держави в Європі значною мірою обумовлюється прагненням протидіяти всевладдю чиновницько-бюрократичних апаратів тогочасної монархії. Так, Локку належить заслуга висунення вперше в історії політичної думки ідеї розділу верховної влади на законодавчу, виконавчу і федеративну, оскільки за умов їхньої взаємної незалежності можна забезпечити права особистості. Суб’єктивні права він вважав такими, що встановлені з волі держави і полягають у тому, щоб кожна людина мала постійні правила для життя і спілкування в суспільстві, встановлені законодавчою владою, що утворена в державі. Філософ розглядав ці права як свободу діяти згідно з власним бажанням у всіх випадках, коли це не заборонено законом, і не бути залежним від постійної невизначеної, невідомої самовладної волі іншої людини [1, с. 95]. Локк фактично виступає як теоретик конституційних режимів, за яких закон і виконавча влада підпорядковані правосуддю і природному праву. Політична система стає поєднанням народу і держави, в якому кожен з них повинен грати свою роль в умовах рівноваги і контролю. Вчений не тільки констатував поділ влади, а й установив ієрархічність її гілок, вважаючи законодавчу владу верховною (але не абсолютною), запропонував нормативне закріплення стримань і противаг. Ці ідеї філософа були покладені в основу буржуазного конституціоналізму, що виник у XVII століття.

Ідею Джона Локка про розподіл влади розвинув інший відомий філософ та юрист Шарль Луї де Монтеск’є. Він вважав, що розподіл влади має бути за будь-якої форми правління, як при монархії, так і при демократії. Спираючись на вчення Локка, Монтеск’є обґрунтував необхідність у демократичній державі поділу влади на законодавчу, виконавчу та судову гілки, які повинні бути незалежними одна від одної. Законодавча влада має належати парламенту, виконавча – королю, судова – незалежному суду присяжних. Кожна з названих гілок влади повинна мати стримання і противаги з метою недопущення узурпації однією владою інших владних повноважень [14]. Лише за таких умов існування самостійних, незалежних одна від одної гілок влади людина може отримати повну свободу, бути вільною у виборі певного варіанта поведінки в межах чинних у державі законів. Якщо в суспільстві не забезпечено реалізації прав і свобод людини та громадянина, не проведено поділу влади на вищезгаданих засадах, це суспільство не має конституції і не може вважатися демократичним. Монтеск’є розглядав поділ і взаємне стримання гілок влади як головну умову забезпечення політичної свободи. Тільки подібний державний устрій, в якому всі ці влади розділені, може забезпечити таке положення: за якого нікого не будуть примушувати робити те, до чого його не зобов’язує закон, і не робити того, що закон йому дозволяє [14, с.100-105]. Концепція поділу влади у Монтеск’є, що стала основою буржуазного конституціоналізму і теорії правової держави, вирізнялася, порівняно з попередніми теоріями поділу влади, значною новизною, а саме: він об’єднав ліберальне розуміння свободи з ідеєю конституційного закріплення самого механізму поділу влади, а в систему влади ввів ще й судову владу як незалежну. Ця концепція Монтеск’є

мала великий демократичний зміст і не втратила свого значення до цього часу.

Значний вклад у розвиток ідеї правової держави зробив видатний німецький філософ Емануїл Кант. У правовій філософії Канта – одного з перших авторів, який обґрунтував буржуазний лібералізм, - яскраво вирізняється конфлікт ліберальних і естетичних нотаток. Він – прихильник справедливості, а водночас не залишає людині можливості відстоювати справедливість, протистояти тиранії: справедливою організацією суспільства, на його думку, повинно бути встановлення “вічного миру” [15, с.200]. Досягти цього в майбутньому можна завдяки утворенню федеративного союзу незалежних рівноправних держав республіканського типу. У такому суспільстві, на думку Канта, особі буде забезпечено реалізацію повної свободи й недоторканості. Правова держава, за Кантом, характеризується не як емпірична реальність, а як ідеальна теоретична модель, що нею слід керуватися, як вимогою розуму і метою наших зусиль у практичній організації державно-правового життя. Концепція філософії Канта спрямована проти феодалізму та абсолютизму.

Термін “правова держава” [1, с.67] введено до наукового обігу німецьким юристом першої половини XIX ст. Р. фон Модем. Теорія правової держави стала підсумком багатовікового розвитку політичного життя і правової думки цивілізованих країн.

У Росії ідея правової держави набуває розвитку з XIX ст., але ще у другій половині XVIII ст. професор права Московського університету, член Російської Академії наук С.Десницький та вчений і дипломат В.Малицький відстоювали ідею рівності права усіх людей і націй, верховенство права, засуджували кріпацтво [2, с.67]. Ідеї правової держави розробляли відомими юристами М.Коркуновим і П.Новгородцем [2, с.195]. Значну увагу ролі права у державі приділяв філософ В.Соловйов, вбачаючи в ньому поєднання інтересів “особистої свободи і загального блага [2, с.69]”, необхідною умовою для подолання зла, “щоб світ не перетворився на пекло [2, с.69]”.

Глибокі розробки питань становлення правової держави на початку XX ст. здійснено українськими вченими-юристами Б.Кістяківським і С.Котляревським. Після революції 1905 р. Б.Кістяківський у відомому збірнику “Вехи” публікує статтю “На захист права”, в якій виступає переконаним прибічником непорушності права і застерігає інтелігенцію, яка у своїй революційній діяльності вважала за можливе не зв’язувати себе правовими нормами і навіть боротися проти “деспотизму закону [2, с.300]”, про можливі непередбачені наслідки таких поглядів. Це положення було покладено Б.Кістяківським в основу докторської дисертації, яку він захистив у 1917 р. і став деканом юридичного факультету Київського університету.

Таким чином, слід зазначити, що:

- історія вчення про правову державу охоплює систему ідей, думок, концепцій, без знань і врахування яких є неможливою теоретична розробка концепції правової держави;

- без теоретичної моделі ідею правової держави неможливо втілити в практичне життя під час розбудови державності й правової системи України;

- використовуючи метод історизму, слід зважати на досвід минулого, його позитивні та негативні аспекти, щоб не припускати помилок під час розбудови правової соціально-відповідальної держави в Україні.

РЕЗЮМЕ

В статті рассмотрен генезис идеи правового государства.

SUMMARY

In article we consider problems of genesis idea of jural state.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

- 1.Безродний Є.Ф., Ковальчук Г.К., Масляний О.С. Світова класична думка про державу і право: Навчальний посібник. – К.: Юрінком Інтер, 1999. – 391 с.
- 2.Нерсисянц В.С. История политических и правовых учений. – М.: Юрид. литература, 1995. – 300 с.
- 3.Правоведение: Учебник / Пер. с укр. Под ред. М.Настюка. – Львов: Свит, 1995. – 288 с.
- 4.Правознавство: Підручник / Керівник авторського колективу А.М. Колодій. – К.: Юрінком Інтер, 2002. – 736 с.
- 5.Шульженко Ф.П. Соціально-правова держава в Україні: проблеми становлення та модернізації./ Ф.П Шульженко; М-во освіти і науки України, Держ. вищ. навч. закл.« Київ. Нац. екон. Ун-т ім. В.Гетьмана» - К.:КНЕУ, 2007.-390 с.
- 6.Тимченко С.М. Громадянське суспільство і правова держава в Україні – Запоріжжя: Юрид. ін.-т МВС України, 2002. – 193 с.
7. Агафонов С. Проблеми реалізації принципів правової держави в Україні та шляхи їх вирішення // Юридичний журнал. – 2006. – № 1.
- 8.Котюк В. Основи правознавства: Підручник. – К., 2002. – 390 с.
- 9.Селиванов А. Проблемы законотворчества и Конституционный Суд Украины // Голос Украины. – 2004. – 7 сентября.
- 10.Платон. Собрание сочинений в 4-х т. – М., 1990. – Т.3. – 450 с.
- 11.Аристотель. Сочинения в 4-х т. – М., 1978. – Т.1. – 350 с.
- 12.Цицерон. Диалоги о государстве и законах. – М., 1966. – 250 с.
- 13.Гоббс Т. Сочинения. – М., 1992, т.1-2. – 450-390 с.
- 14.Монтескье. Избранные произведения. – М., 1955. – 280 с.
- 15.Кант И. Сочинения в 6-ти т. – М., 1965. – Т.2. – 300 с.

Надійшла до редакції 01.10.2008 р.

УДК 347.77.025: 330.341.1. (045)

**ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ТА ЗАХИСТУ
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ТА БЕЗПЕКИ
БІЗНЕСУ**

Живко З.Б., к.е.н., доцент, професор кафедри економічної безпеки ЛьвДУВС

Питання інтелектуального освоєння соціального простору та його цінностей, створення інтелектуальним капіталом державного управління механізмів вирішення протиріччя між особистістю та суспільством є вирішальним у визначенні та обґрунтуванні оптимізації соціального простору в Україні початку ХХІ століття. Україна докладає значних зусиль на шляху інтеграції до Європейського Союзу, адже вступ до ЄС є пріоритетним напрямком зовнішньої політики нашої країни. Європейський Союз завжди надавав допомогу іншим країнам щодо полегшення процесу їхньої адаптації до європейських стандартів та вимог. Зокрема, у 1991 році Європейський Союз розробив та започаткував програму ТАСІS, призначену для нових незалежних країн СНД та Монголії. Метою проекту є надання допомоги Україні у досягненні адекватного рівня правової охорони прав інтелектуальної власності, а також

© Живко З.Б., 2008

сприяння відповідним органам державної виконавчої влади у створенні в Україні сприятливого середовища для ефективного захисту прав інтелектуальної власності та скорочення обсягів контрафактної діяльності та піратства.

Проблематика дослідження захисту інтелектуальної власності та ліцензування полягає в тому, що в теоретичних надбаннях цього інституту, та його інформаційному забезпеченню приділялася недостатня увага.

Аналіз останніх досліджень. Україна, яка не володіє достатніми запасами природних ресурсів, що могли б служити не тільки гарантом стабільності економіки держави, але й експортуватись на європейський та світовий ринки, вимушена шукати інші шляхи свого розвитку та ринки збуту. Аналіз рівня розвитку різних галузей свідчить про те, що на сьогоднішній день значна кількість підприємств практично ліквідовані чи на грані банкрутства, насамперед це стосується підприємств наукоємних галузей. Тож стоїть питання впровадження технологічного прогресу, який перетворився в третій основний фактор економічного зростання та підвищення добробуту людства.

Аналіз літератури [1-6] показав, що значна увага приділяється питанням захисту та охорони інтелектуальної власності, в той час як комплексна ув'язка процесів управління інтелектуальною власністю із питаннями її захисту практично не розглядаються. Сьогодні захист прав інтелектуальної власності – це передбачена законодавством діяльність уповноважених державою органів виконавчої та судової влади щодо визнання, поновлення та усунення перешкод, які заважають суб'єктам права інтелектуальної власності реалізації їх прав та законних інтересів. Забезпечення належного рівня правової охорони прав інтелектуальної власності було обов'язковою умовою вступу України до Світової організації торгівлі, тому Європейською Комісією було прийнято рішення надати відповідну допомогу Україні в рамках програми TACIS.

Науковими дослідженнями питань обґрунтування впровадженнь і використання підприємствами інновацій та інтелектуальних ресурсів займалися Г.Андрощук, В.Геєць, О.Лищишин, Є.Крикавський, І.Михасюк, Л.Петрович, І.Тивончук, А.Шеваріхін, В.Яцкова та інші.

Однак, в економіко-правовому регулюванні управління інтелектуальною власністю, ліцензування, захисті інформаційного простору ліцензування – недостатня системність, є недоліки, які вказують на необхідність комплексного наукового дослідження проблем ліцензування, його інформаційного забезпечення та економіко-правової основи.

Виділення нерозв'язаної проблеми. Економічне зростання все більше залежить від здатності отримувати нові знання і впроваджувати їх у практичну діяльність. Тому одним із вагомих чинників економічного розвитку на сьогоднішньому етапі інтеграції держави є інтелектуальне виробництво, а його формою – інтелектуальна власність. Впровадження інноваційної моделі розвитку України, закріплення права на різноманітність форм і видів власності вимагає сталої системи управління знаннями, а значить і розроблення, модернізації та реалізації стратегії захисту інтелектуальної власності.

Одним із найважливіших завдань у напрямку застосування ліцензій, винаходів, міжгалузевої інформації, ноу-хау та впливу їх на безпеку як підприємницької діяльності, так і держави загалом є посилення міжнародної конкуренції, створення технологічних парків, забезпечення сталого розвитку та прибутковості підприємств від впровадження стандартизації та уніфікації продукції, зміни технологій виробництва сучасних підприємств згідно з міжнародними вимогами, забезпечення екологічної безпеки виробництва.

Ця проблематика на сьогоднішньому рівні актуальна, залишається відкритою та достатньо не дослідженою.

Мета наукової статті. Питання щодо економіко-правових аспектів управління та захисту інтелектуальної власності, стратегії управління інтелектуальною власністю в умовах розвитку економіки, ліцензування розглядалися в нашій державі частково, з позицій відомчого регулювання та з врахуванням місця захисту інтелектуальних прав і ліцензування серед схожих правових режимів. Тож мета нашої статті доопрацювання принципів державної політики у сфері управління та захисту прав інтелектуальної власності, ліцензування і правового статусу органів, що здійснюють їх реалізацію.

Результати дослідження. Країни з високим рівнем технологічного розвитку економіки відрізняються розвинутою системою освіти, науки і культури. Рівень цивілізованості суспільства підкреслюється саме його технологічним розвитком. Розвиток будь-якої держави в умовах інноваційної економіки визначається наукою. Саме тут виникає протиріччя ваги та впливу науки: з одного боку - наука полегшує розвиток економіки; з іншого - економіка обмежується правами інтелектуальної власності. Права інтелектуальної власності вагомі для різних видів комерційної діяльності, бо допомагають забезпечити доходи, захищають інвестиції в наукові дослідження та й підтримують не лише бізнес, але й науку. І тут правові аспекти захисту інтелектуальної власності мають першочергове значення, адже завдяки правозастосовчій практиці можна заохочувати інновації, надавати премії та нагороди винахідникам і науковцям, отримувати економічну та соціальну винагороду без вдавання до монополій та незаконних обмежень свободи.

Утворення в Україні Державного департаменту інтелектуальної власності у 2000 році започаткувало суттєві зміни політики нашої держави у сфері інтелектуальної власності. Адже рівень економічного розвитку суспільства потребував не лише здійснення функцій, традиційних для патентного відомства та агентства з авторських і суміжних прав, а й створення у стислі терміни нормативно-правової бази у сфері інтелектуальної власності, що відповідає міжнародним нормам; розроблення ефективних механізмів реалізації правових норм; забезпечення координації діяльності відповідних підрозділів правоохоронних, контролюючих та інших органів державної влади щодо посилення захисту прав інтелектуальної власності; запровадження якісно нової розгалуженої системи підготовки та підвищення кваліфікації фахівців з питань інтелектуальної власності, а також активного сприяння комерційному використанню результатів інтелектуальної праці.

Життєвий цикл об'єкта права інтелектуальної власності в сучасній літературі представляють у вигляді циклу [9] зі стадіями: створення, набуття прав, використання, захист та утилізація. В даному випадку поняття «утилізації» означає перехід об'єкту права інтелектуальної власності в інший стан, тобто коли об'єкт права інтелектуальної власності втрачає права на неї, вона стає загальнодоступною. Життєвий цикл інновації - виникнення інноваційної ідеї, експертиза, розроблення, впровадження та експлуатація. Якщо досліджувати об'єкт права інтелектуальної власності з точки зору проектно-орієнтованого підходу і життєвих циклів проекту, продукту та інновації, то його життєвий цикл можна представити в більш розширеному вигляді ніж в загальноприйнятому підході (рис. 1).

В Україні права на результати інтелектуальної діяльності лише зараз починають розглядати як основу для успішного розвитку бізнесу та класифікувати ОПВ не лише як предмет бухгалтерського обліку, а й як інтелектуальний капітал компаній. Накопичення цього потенціалу сприятиме збільшенню вартості компаній, підвищенню ефективності їх господарської діяльності та успішній реалізації бізнес проектів. Не

можливо розглядати відокремлено в економіці об'єкти інтелектуальної та промислової власності.

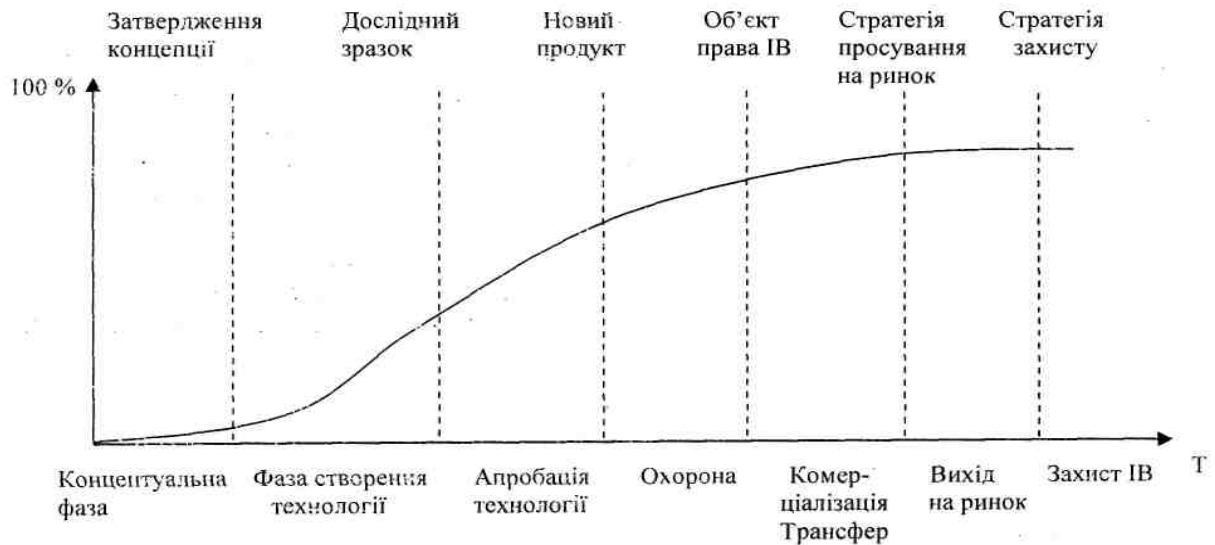


Рис. 1. Життєвий цикл ОПВ. Проектно-орієнтований підхід [10]

Для успішної діяльності на ринку творці об'єктів промислової власності мають володіти знаннями та навичками в розробленні і реалізації комплексу маркетингу: 1) об'єкт промислової власності є товаром; 2) ціна ліцензії, знижки, стратегія ціноутворення; 3) політика розподілу; 4) просування на ринку. Маркетингові дослідження на ринку об'єктів промислової власності залежать від наступних чинників: 1) визначення патентно-ліцензійної ситуації; 2) дослідження рівня конкурентоспроможності об'єкту промислової власності у конкретній сфері діяльності; 3) аналіз тенденцій розвитку науки і техніки; 4) встановлення новизни запропонованого винаходу; 5) визначення патентної частоти об'єкту; 6) логіки розвитку науки та перспективних досліджень; 7) вимог ринку до результатів досліджень; 8) прогнозування майбутніх розроблень в даному скеруванні.

Держава при розробленні стратегії різних видів технологічних моделей, прагнучи розвивати інноваційну діяльність, має використовувати механізми запобігання зловживань та шахрайств з інноваційними проектами. Нова технологічна модель має базуватися на найефективніших механізмах і методах регулювання прозорості інноваційних проектів, які мають бути переведені в площину корпоративної, інтегрованої у світову інноваційну економіку структури зі створенням належних умов діяльності з боку наглядових, контролюючих органів та правовідносин. Держава має можливість прямого бюджетного фінансування таких проектів, купівлі відповідних нематеріальних активів, необхідних для її соціально-економічного розвитку.

Управління інтелектуальною власністю в проектній діяльності слід розглядати в розрізі наступних процесів: 1) планування системи управління інтелектуальною власністю (ІВ) в проекті; 2) створення системи мотивації персоналу; 3) генерування ідей. Планування системи управління інтелектуальною власністю в проекті - визначення концепції управління інтелектуальною власністю, формулювання ключових принципів та підходів до управління інтелектуальною власністю, розроблення стратегії управління ІВ. Створення системи мотивації персоналу - для появи в проекті продуктів інтелектуальної діяльності необхідно сформулювати ефективну систему мотивації співробітників: матеріальне стимулювання, створення творчої атмосфери, матеріально-технічної бази та наявність інтересних проектів, де можуть реалізувати свій потенціал спеціалісти. Генерування ідей - процес інтелектуальної діяльності людини;

ідентифікації ПІД - визначення на якому етапі життєвого циклу проекту з'являються продукти інтелектуальної діяльності, а також визначення, що саме є цінними результатами інтелектуальної діяльності з загальної маси напрацювань в процесі реалізації проекту; - класифікації ПІД - визначення, до якого типу об'єктів відносяться продукти інтелектуальної діяльності учасників проекту; експертизи інтелектуальної власності, яка може бути кількох видів: експертиза об'єкта права ІВ, який планується використовувати в процесі реалізації проекту, експертиза об'єкта, який отримують в якості результату проекту з перспективою надання йому статусу ОПІВ та експертиза продуктів інтелектуальної діяльності в проекті. планування системи управління інтелектуальною власністю в проекті - визначення концепції управління інтелектуальною власністю, формулювання ключових принципів та підходів до управління інтелектуальною власністю, розробка стратегії управління ІВ [10].

Щоб перевести економіку на інноваційний шлях розвитку має бути створена комплексна розгалужена інфраструктура, а саме: виробничо-технологічна база; об'єкти інформаційного забезпечення; організації з надання освітніх послуг; фінансові установи; експертні центри тощо. Сьогодні складно розглядати це питання в комплексі, адже вся приватизація в Україні пройшла без урахування вартості інтелектуальної власності. А у світі ж її враховують у першу чергу. Зокрема, сама лише торгова марка «Мерседес», «Філіп Морріс» чи «Кока-кола» коштує значно більше, ніж усі виробничі потужності цих компаній. Основні засоби, матеріальні цінності просто не можуть конкурувати з інтелектом. Тому в майбутньому слід враховувати вартість інтелектуальних розроблень для приватизації того, що ще залишилося.

Важливим показником функціонування державної системи правової охорони інтелектуальної власності є забезпечення реалізації ефективних механізмів набуття прав на об'єкти інтелектуальної власності. За статистичними даними, кількість виданих охоронних документів, що засвідчують право інтелектуальної власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торговельні марки, літературні та художні твори, інші об'єкти, збільшилася, порівняно із 2000 роком, у декілька разів. Одночасно майже вдвічі скоротилися терміни розгляду заявок на винаходи, промислові зразки та торговельні марки. Це стало можливим завдяки впровадженню нових принципів організації праці експертів та сучасних комп'ютерних технологій, постійного вдосконалення інформаційного забезпечення процедури набуття прав інтелектуальної власності.

Вітчизняному бізнесу необхідні нові технології, інакше в умовах того ж Євросоюзу йому не вижити з відсталими технологіями. Директори багатьох заводів, на жаль, не думають про те, як удосконалити виробництво і підвищити його ефективність. Багато керівників навіть не намагаються порівняти себе з потенційними конкурентами в Японії, Німеччині тощо. Однак, якщо сьогодні не буде зроблено акцент на високих технологіях, Україна не матиме майбутнього.

Сьогодні наука та бізнес розвиваються відокремлено, а цього робити не можна, бо кому потрібні винаходи, які не реалізуються у практичному господарюванні. Необхідно заповнити вакуум, який існує між бізнесом і наукою. Зокрема, у Фінляндії працює понад 2 тис. організацій, які допомагають оцінювати економічну ефективність запропонованих нових технологій, перевіряти їх на практиці, впроваджувати у виробництво. Самого патенту на винахід недостатньо – треба довести його ефективність і вигідність для бізнесу, надати бізнес-план, розрахунки. Сьогодні цифри далекі від наших генераторів інноваційних рішень, вони не бачать бізнесу, а бізнес не бачить їх. Підприємець готовий сприймати не ідею, а конкретний бізнес-план. Для цього має бути організована підготовка та перепідготовка спеціалістів-практиків,

зокрема, працівників держдепартаменту інтелектуальної власності, які могли б розраховувати прибутковість проектів і пропонувати їх бізнесу.

Розглянемо законодавство, яке регулює правовідносини у сфері захисту прав інтелектуальної власності і надамо короткий огляд норм цивільного, адміністративного, кримінального, митного законодавства та спеціальних законів у сфері інтелектуальної власності, які передбачають судовий та адміністративний способи захисту прав інтелектуальної власності, а також встановлюють цивільну, адміністративну та кримінальну відповідальність за порушення цих прав. Питання про застосування судом тих чи інших цивільно-правових способів захисту прав інтелектуальної власності та інтересів, які охороняються законом, відповідно до статті 16 Цивільного кодексу України вирішується передусім у залежності від характеру порушеного права.

Відповідальність за правопорушення у сфері господарювання визначена в Господарському кодексі України, відповідно до якого застосовуються такі види господарських санкцій: відшкодування збитків; штрафні санкції; оперативно-господарські санкції [5].

У спеціальному законодавстві України з питань інтелектуальної власності також визначено чимало способів захисту прав інтелектуальної власності. Здебільшого, власник порушених прав інтелектуальної власності може скористатися якимось конкретним способом захисту цих прав, визначеним спеціальною нормою закону або згідно з характером вчиненого правопорушення. Частіше власнику прав інтелектуальної власності надається можливість вибору способу його захисту.

Кримінальним кодексом України встановлено кримінальну відповідальність за порушення прав інтелектуальної власності у вигляді штрафу, позбавлення права обіймати певні посади або займатися певною діяльністю, виправних робіт, конфіскації майна, обмеження або позбавлення волі на певний строк. З лютого 2006 р. значно посилено відповідальність за злочини проти прав інтелектуальної власності, що дозволить забезпечити надійний правовий механізм захисту цих прав згідно вимог Угоди ТРІПС.

Враховуючи, що розгляд певної категорії спорів, пов'язаних з правами інтелектуальної власності, віднесено до компетенції загальних судів, має бути забезпечена спеціалізація суддів таких судів чи створені колегії в судах, які розглядають спори стосовно інтелектуальної власності.

Для забезпечення ефективного захисту прав інтелектуальної власності в адміністративному порядку на реалізацію державної політики в означеній сфері спрямована діяльність таких органів державної влади, як Міністерство освіти і науки України, Міністерство внутрішніх справ України, Служба безпеки України, Державна митна служба України, Антимонопольний комітет України та інших. Ці державні органи в межах своєї компетенції вирішують питання, пов'язані із захистом прав інтелектуальної власності в адміністративному порядку, забезпечують створення та ефективне функціонування механізмів захисту прав інтелектуальної власності та контролю за дотриманням норм законодавства в цій сфері.

Програма взаємодії цих органів дала можливість запровадити на регіональному рівні ефективну систему співпраці правоохоронних і контролюючих органів та забезпечити більш ефективний контроль за дотриманням законодавства у сфері інтелектуальної власності.

Висновки пропозиції. Отже, без розв'язання основних проблем регулювання та управління прав інтелектуальної власності та їх захисту в умовах розвитку інноваційної економіки України не можуть бути впроваджені економічно-правові механізми розповсюдження нововведень та ноу-хау, економічне зростання інноваційного

напрямку, інтеграція наукомісткого і високотехнологічного сектору економіки у світову економіку. Для подолання системної кризи, що стала наслідком трансформаційних процесів в Україні, та оптимізації соціального простору має бути розроблена концепція «інтелектуальний капітал державного управління», яка змінить стан інтелектуального капіталу шляхом науково обґрунтованих діагностик; допоможе науковцям та практикам спрямувати взаємопов'язану взаємодію символів соціуму для встановлення та вирішення проблем; застосує концепцію стратегічного управління інтелектуальним капіталом; зробить органи державної влади сферою застосування науково обґрунтованих соціальних технологій з метою визначення невикористаних потенціалів інтелектуального капіталу суспільства.

Головна проблема, на наш погляд, полягає у відсутності довгострокової стратегії наукового та інноваційного розвитку держави, яка водночас має стати головним індикатором ефективності витрат на науку і концептуально визначити національні інноваційно-інтелектуальні напрями розвитку на перспективу.

РЕЗЮМЕ

В статті раскрыты вопросы управления интеллектуальной собственностью в течение жизненного цикла проекта, как отдельные процессы в системе управления интеллектуальной собственностью в проектах. Сосредоточенно внимание на экономико-правовой регуляции управления интеллектуальной собственностью, лицензирования, защите информационного пространства лицензирования и интеллектуального потенциала.

SUMMARY

In the articles exposed of question of intellectual property management during the life cycle of project, as separate processes in control the system by intellectual property in projects. Concentrated attention on the economic legal adjusting of intellectual property management, licensing, defence of informative space of licensing and intellectual potential.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Цибульов П.М., Чеботарьов В.П., Зінов В.Г., Суїні Ю. Управління інтелектуальною власністю / За ред. Цибульов-ва: монографія. - К.: «КІС». 2005. -448 с.
2. Власність інтелекту (збірник статей) / Л.Й. Глухівський. - К.: Державний департамент інтелектуальної власності, 2002. - 140 с.
3. Живко З.Б., Живко М.О., Войтович Ю.В. Інформаційне забезпечення ліцензування підприємницької діяльності в ОВС як напрямок забезпечення економічної безпеки держави // Збірник наукових статей «Управління розвитком» №6', 2008. - Харків: Вид-во ХНЕУ. – С. 108 – 111. – (152 с.).
4. Живко З.Б., Живко М.О., Руда О.І. Проблема ліцензування підприємницької діяльності в системі економічної безпеки // V Міжнародна науково-практична конференція «Соціально-економічні реформи у контексті інтеграційного вибору України»: Збірник наукових праць. – Том 4. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. – С.56-59. (91 с.)
5. Господарський кодекс України //Офіційний вісник України. - 2003. - № 11.
6. Україна. Закон. Про внесення змін до Закону України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності": Прийнятий 27 квіт. 2007 р. № 994 // Уряд. кур'єр. - 2007. - 14 черв. (№ 104). - С.18.
7. Україна. Закони. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» : За станом на 27 жовт. 2006 р. / Верхов. Рада України. - Офіц. вид. -К.: Парлам. вид-во, 2006. – С. 29.

8. Про затвердження переліку органів ліцензування // Постанова Кабінету Міністрів України № 1698 від 14 листопада 2000 року // Урядовий кур'єр.-№228 від 7 грудня 2000р.

9. Інтелектуальна власність: Навчальний посібник / За ред. д.т.н. Цибульова П.М. - К. УкрІНТЕІ, 2006. - 276 с.

10. Кальніченко О.В., Казарінов Ю.І. Проектний підхід в управлінні інтелектуальною власністю // http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2007-2/Kalnichenko_207.htm

Надійшла до редакції 01.10.2008 р.

УДК 343.121.4

ОСОБИ, ЯКІ ДОПУСКАЮТЬСЯ ДО УЧАСТІ У КРИМІНАЛЬНІЙ СПРАВІ У ЯКОСТІ ЗАХИСНИКА

Борзих Н.В., ад'юнкт кафедри кримінального процесу Донецького юридичного інституту Луганського державного університету внутрішніх справ

Основні принципи, що стосуються ролі юристів, прийняті восьмим Конгресом ООН з питань попередження злочинності і поведіння з правопорушниками 27 серпня – 7 вересня 1990 року, передбачають, що кожна людина має право звернутися до будь-якого юриста за допомогою для захисту і відстоювання своїх прав та захисту їх на всіх стадіях кримінального судочинства, жодний суд чи адміністративний орган, в якому визнається право на адвоката, не відмовляється визнавати права юриста відстоювати в суді інтереси свого клієнта, за винятком тих випадків, коли юристу було відмовлено в праві виконувати свої професійні обов'язки відповідно до національного права і практики та цих принципів [1. с.5].

Наведений міжнародно-правовий акт передбачає право кожного обвинуваченого захищати себе особисто або через вільно обраного ним на власний розсуд захисника з-поміж юристів, які можуть надати ефективний правовий захист.

Питання застосування інституту захисту, зокрема визначення кола осіб, які можуть бути допущені до участі у кримінальній справі в якості захисника досліджувались у працях таких видатних юристів та наукових діячів, як О.М. Пасенюк, В.М. Тертишник, А. Задніпровський, А. Черненко, В. Потапенко, В.Н. Клісак, Т.В. Омельченко, А.М. Титов, В. Агеев, А. Арбатський. Однак, практика застосування в Україні правових норм, що передбачають право особи на правову допомогу та регламентують реалізацію цього права, висвітлила неоднозначність розуміння самого поняття правової допомоги не лише науковцями в галузі права, а й державними органами і їх посадовими особами.

Йдеться про відоме рішення Конституційного Суду України № 13-рп/2000 від 16 листопада 2000 року, згідно з яким Конституційний Суд скасував положення ч.1 ст.44 КПК України, відповідно до якого як захисники допускались лише особи, які мали свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю, як положення, що не відповідають Конституції України, і роз'яснив, що захисником у кримінальному процесі може бути будь-який фахівець в галузі права, якщо за законом він має право (може бути допущеним, відсутні обставини для його відводу) на надання правової допомоги особисто чи за дорученням особи [2. с.201].

Відтепер ст.44 КПК України визначає, що захисником може бути будь-яка особа, яка запрошена й уповноважена самим обвинуваченим (підозрюваним, підсудним, засудженим) чи призначена відповідно до закону здійснювати захист прав і законних інтересів підозрюваного, обвинуваченого, підсудного, засудженого, виправданого та надавати їм необхідну юридичну допомогу при провадженні у кримінальній справі [2. с.201].

Конституційний Суд України у своєму Рішенні зазначив, що «Конвенція про захист прав людини і основних свобод... передбачає право кожного обвинуваченого захищати себе особисто або використовувати правову допомогу захисника, вибраного ним на власний розсуд» [3].

Проте в цьому випадку йдеться про право обвинуваченого самому вибирати захисника, а не про право кожного бути захисником. І ці положення потрібно чітко розмежувати [4. с.261]. Справді, чи слід розуміти право вільного вибору захисника таким чином, що коло осіб, з яких може бути вибраний захисник, нічим не обмежене? Вочевидь це коло обмежене, що визнає сам Конституційний Суд України, трактуючи його як «фахівців у галузі права», які «за законом мають право на надання правової допомоги особисто чи за дорученням юридичної особи». Якщо коло осіб, з-поміж яких можна вибирати захисника, обмежене, то що це за обмеження і чим (ким) вони встановлені? Безперечно, такі обмеження встановлюють виключно Конституція або закони (у тому числі міжнародні договори, які мають силу закону). Конституція ж чітко не обмежує коло осіб, які мають право бути захисниками, але вказує, що для здійснення цієї функції в Україні діє адвокатура. Закон (а саме ст. 44 КПК України і ст. 268 КпАП України) такі обмеження встановлював, що виглядало досить логічно. До того ж цілком відповідно до Конституції (ст. 59) закон вказує, що захисниками можуть бути адвокати (а в кримінальному процесі – також близькі родичі, опікуни чи піклувальники). Як відзначає В. Агєєв, якщо Суд визнає необхідність обмеження кола осіб, які мають право на захист, чому він водночас вважає, що такі обмеження мають бути іншими, ніж це встановлено законом [5]? Якщо ж іти за логікою Конституційного Суду, то кожен вільний у виборі захисника своїх прав, і захисником може бути навіть не адвокат і не «фахівець у галузі права», адже про це ст. 59 Конституції України мовчить, а будь-хто, навіть знайомий двірник обвинуваченого, який, на думку останнього на потрібному рівні забезпечить його захист.

Між тим, в Постанові Пленуму Верховного Суду України від 24 жовтня 2003 р. № 8 «Про застосування законодавства, яке забезпечує право на захист у кримінальному судочинстві» зазначається, що «при вирішенні питання про наявність у фахівців у галузі права повноважень на здійснення захисту в кримінальній справі належить також з'ясувати, яким саме законом їм надано право брати участь у кримінальному судочинстві як захисникам» а також «визнати правильною практику тих судів, які за відсутності спеціального закону не допускають таких фахівців до здійснення захисту в кримінальних справах» [6. с.53].

В.М. Тertiшник слушно наголошує, що цитовані новели не підлягають застосуванню, як такі, що не відповідають міжнародним правовим актам і рішенням Конституційного Суду України. Він звертає нашу увагу на те, що в рішенні Конституційного Суду України стверджується, що «як захисники допускаються... фахівці у галузі права, які за законом мають право на надання правової допомоги особисто чи за дорученням юридичної особи». За законом, отже за чинним, діючим на цей час законом. І саме в чинному законі, а не якомусь віртуальному чи майбутньому спеціальному законі (проекті) слід шукати відповідь на питання щодо кола осіб, які вправі надавати юридичну допомогу. Пленум допускає підміну терміну «за законом» терміном «за майбутнім спеціальним законом», що некоректно [6. с.53].

Вказане рішення Конституційного Суду України й досі залишається предметом численних гострих дискусій. Ми підтримуємо авторів, які вважають, що зазначене рішення Конституційного Суду України суперечить визнаним у світі стандартам, обов'язковим для осіб, які виконують функції захисників у кримінальних справах [5; 7 – 11; 12. с.30 – 35; 13. с.9].

Участь як захисника на досудовому слідстві будь-якої особи за обранням підозрюваного чи обвинуваченого не завжди є виправданою. Захисником за певних обставин може стати особа, яка не має необхідних професійних навичок, що суперечить завданням правосуддя та обов'язком держави гарантувати кожному кваліфіковану юридичну допомогу. До того ж адвокат, на відміну від іншого захисника, має певні гарантії і права, закріплені в Законі України “Про адвокатуру”, а також обмежується нормами професійної адвокатської етики, що є визначальним у вирішенні справи [14. с.359].

Центр громадських зв'язків МВС України з урахуванням думки МВС виклав таке коло питань, що потребують вирішення на законодавчому рівні:

- надання права особі, яка проводить дізнання, слідчому, прокурору чи суду у невідкладних випадках призначити відповідним процесуальним актом захисниками повноважних на здійснення таких функцій фахівців без обмежень, а не тільки через адвокатське об'єднання і його керівника;
- забезпечення законного порядку притягнення до захисту малозабезпечених осіб – юристів, які мають відповідний кваліфікаційний рівень;
- встановлення та визначення порядку притягнення до відповідальності осіб, які повинні виконувати, але не виконують функції захисника за призначенням;
- створення спеціалізованих державних установ при управліннях юстиції або при місцевих держадміністраціях із надання правової допомоги населенню, в тому числі з функціями захисту особи від обвинувачення та надання правової допомоги у вирішенні справ у судах та інших державних органах за призначенням [15].

Відсутність чітких приписів та конкретизацій у правових нормах викликали серед вчених різні думки, які різко відрізняються одна від одної. Одні процесуалісти вважають, що в якості захисника можуть виступати тільки адвокати, другі припускають можливість участі в якості захисника близького родича або іншої особи, але тільки на судових стадіях, треті надають таку можливість і в ході досудового слідства [16. с.11].

До можливості участі у кримінальній справі осіб, які не є адвокатами, нерівнозначно відносяться й практичні робітники.

Так, Т.Е. Кулікова зазначає, що на питання: “Чи вважаєте ви можливою участь в якості захисника осіб, які не є адвокатами?” – 58% опитаних ними співробітників слідчих підрозділів та органів дізнання та 63% адвокатів заявили, що допускають таку можливість, при цьому підстави, з яких вказані особи скористалися позитивною відповіддю, виявилися відмінними.

Свою мотивацію респонденти визначили наступним чином: 30% адвокатів та 24% слідчих та дізнавачів вважають, що допуск в якості захисників “інших осіб” дозволить вирішити труднощі забезпечення підозрюваним та обвинуваченим захисників за призначенням, які виникають на практиці; 15% слідчих та дізнавачів, 12% адвокатів вважають, що участь даних захисників дозволить підозрюваним та обвинуваченим удалися до допомоги саме тієї особи, якій вони довіряють. Відповіддю, у якій поєднувались обидві вищенаведені причини, скористалися 61% слідчих, дізнавачів та 58% опитаних адвокатів [16. с.11].

Однак, при вивченні Т.Е. Куліковою 230 кримінальних справ не виявлено жодного випадку участі в якості захисника особи, яка не є адвокатом.

Автори, які підтримувалися негативної позиції відносно участі у кримінальній справі в якості захисників “інших осіб”, гадають, що допуск до здійснення захисту всіх бажаних або бажаних самими підозрюваними та обвинуваченими осіб не може забезпечити реалізацію їх права на кваліфіковану юридичну допомогу, оскільки допуск до участі у справі непрофесійного захисника може виявитися зовсім не допомогою для підозрюваного та обвинуваченого, а, навпроти, зашкодити їх захисту [16. с.11].

З узагальненої практики застосування судами області зазначених вище норм чинного законодавства, якими, фактично, врегульовано реалізацію права обвинуваченого на кваліфікований захист, вбачається, що у своїй більшості, судді приймають правильні процесуальні рішення про допуск у кримінальну справу відповідних осіб у якості захисників або про відмову в цьому, що, в цілому, забезпечує позитивний результат перегляду відповідних вироків та постанов вищестоящими судами.

Але при цьому у правозастосовчій діяльності деяких суддів ще наявні певні недоліки, які, хоча й поодиново, призводять до скасування рішень судів першої інстанції.

Наприклад, ухвалою апеляційного суду Харківської області від 26.07.2005р. скасовано із поверненням справи на додаткове розслідування вирок Держинського районного суду м.Харкова від 11.02.2005р., яким гр-на К. визнано винним у вчиненні злочину, передбаченого ч.2 ст.187 КК України та засуджено, із застосуванням ст.71 КК України, до 7 років 1 дня позбавлення волі. В силу ст.96 КК України останньому також призначено примусове лікування від алкоголізму [17. с.143].

Скасовуючи зазначений вирок суду першої інстанції та повертаючи справу на додаткове розслідування, апеляційний суд обгрунтовано виходив з наступного.

Так, на момент вчинення злочину та проведення досудового слідства, гр-н К. був неповнолітнім, у зв'язку з чим відповідно до вимог ст.45 КК України, в обов'язковому порядку мав забезпечуватися захисником з осіб, визначених ч.1 ст.44 КПК України.

При цьому, з матеріалів справи вбачалося, що слідчим, в провадженні якого знаходилась кримінальна справа, у якості захисника було допущено гр-ку С., а у якості підстави такого допуску було вказано на довіреність, видану останній для надання послуг захисника товариством з обмеженою відповідальністю “Титан-100” [17. с.143 - 144].

Важко не погодитися з думкою, що узаконюючи як захисника особу, яка не є адвокатом, ми позбавляємо обвинуваченого права вимагати, аби його захищав саме адвокат.

Прошло п'ять років, а відповідний закон, який би у достатньому обсязі визначив статус фахівця у галузі права (щодо складання іспитів на знання законодавства України, громадянства України, практичного стажу роботи юристом, знання української мови, прийняття присяги тощо) в Україні не прийнято. Це було б бажаним для створення конкуренції на ринку надання юридичних послуг, що тільки сприятиме їх доступності для населення. Такий стан речей породжує правовий хаос у цьому питанні. На вказані обставини зважено як юристами-науковцями, так і практиками.

Так, голова КДК адвокатури Київської області Г. Ковбасинська зазначає, що “Конституційний Суд мав роз'яснити також, яких осіб, які не мають свідоцтва адвоката, слід вважати фахівцями в галузі права. Конституційний Суд має вжити радикальних заходів – чітко визначити, хто є фахівцем у галузі права або переглянути своє попереднє рішення. На сьогодні таких осіб не допускають до участі в суді, як захисників, в ряді областей (наприклад в Одеській та ін.)”. Подібні міркування висловлюють і судді Верховного Суду України [18. с.164 - 165].

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що чинне законодавство України щодо участі захисників у кримінальних справах є таким, що допускає неоднозначне тлумачення, а також не відповідає основним стандартам, визнаним в світі обов'язковими для забезпечення підозрюваному, обвинуваченому, підсудному, засудженому та виправданому якісного права на захист.

Проект Кримінально-процесуального кодексу України, підготовлений робочою групою під керівництвом Г.А. Васильєва, утвореною Розпорядженням Голови Верховної Ради України В.М. Литвина № 25 від 15 січня 2003 р., у ст. 54 відзначає, що як захисники допускаються особи, які мають свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю в Україні, а у випадках, передбачених законами України, – й інші фахівці у галузі права, які мають право на надання правової допомоги особисто чи за дорученням юридичної особи [19].

Згідно з п. 5 Постанови Пленуму Верховного Суду України від 24 жовтня 2003 р. № 8 «Про застосування законодавства, яке забезпечує право на захист у кримінальному судочинстві», при вирішенні питання про наявність у фахівців у галузі права повноважень на здійснення захисту в кримінальній справі належить з'ясувати, яким саме законом їм надано право брати участь у кримінальному судочинстві як захисникам.

Ми вважаємо необхідним прийняття відповідного закону, який би визначав статус фахівця у галузі права. Але чи є це доцільним, коли існує інститут адвокатури, який пройшов кількасотрічний шлях розвитку? Т.В. Омельченко відзначає, що фахівець у галузі права відрізняється від адвоката лише відсутністю корпоративності, етичних принципів діяльності, неврегульованістю питань, пов'язаних з гонораром і т.п. [20. с.65 – 66]. Їх пов'язує лише наявність знань у галузі права. Якщо регламентувати гонорарну практику сучасних «фахівців у галузі права», визначити організаційні аспекти їх діяльності, то в підсумку одержимо інститут, що буде аналогічним адвокатурі. Думається, що у цьому немає необхідності. Проблема вільного вибору «захисника своїх прав» повинна вирішуватися не за рахунок створення інституту, рівнозначного адвокатурі, а за рахунок більш зваженого підходу до визначення кола суб'єктів захисту. У процесуальній літературі висловлювалась точка зору, згідно з якою встановлення в законі приписів без урахування можливості їх реалізації у правовідносинах, призводить до того, що такі норми виявляються не зовсім ефективними, а й інколи взагалі не діють [21. с.81].

На думку Т.В. Омельченка, суб'єктами надання юридичної допомоги в кримінальному процесі слід визнавати лише адвокатів [13. с.9]. Це відповідає не тільки загальним тенденціям розвитку інституту правової допомоги в кримінальному процесі, але і міжнародним стандартам у галузі захисту прав і законних інтересів особи в кримінальному судочинстві [22. с.130 – 131]. Наприклад, відповідно до ст. 114 Кримінально-процесуального Кодексу Франції обвинуваченому роз'яснюється право обирати захисника лише серед осіб, які внесені у список адвокатів [23].

Ми ніяким чином не заперечуємо право особи на вільний вибір захисника, і вважаємо, що захищати підсудного можуть не лише його родичі (як це передбачає чинний Кримінально-процесуальний кодекс України), а й інші особи за бажанням підсудного (як, наприклад у Франції [5. с.55]), але такий захисник має брати участь у кримінальній справі лише поруч із захисником – адвокатом, бо лише останній відповідає всім світовим критеріям, визначеним для захисника у кримінальних справах.

На нашу думку, частина друга статті 44 КПК України «Захисник» повинна бути викладена таким чином:

«Як захисники допускаються особи, які мають свідоцтво про право на заняття адвокатською діяльністю в Україні. У випадках і в порядку, передбачених цим Кодексом, як захисники допускаються інші особи».

РЕЗЮМЕ

Данная научная статья посвящена проблеме исследования вопросов применения института защиты, а именно определения круга лиц, которые могут быть допущены к участию в уголовном деле в качестве защитника.

SUMMARY

The article deals with the problem of researching the matters of adaptation a defense's institute, namely of designation circle of persons, who can be to concede to participation in a criminal case as a defender.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Пасенюк О.М. Актуальні проблеми надання правової допомоги і роль адвокатури в Україні // Адвокат. – 2002. - № 4-5. – С. 5-7.
2. Тертишник В.М. Науково-практичний коментар до Кримінально-процесуального кодексу України. – К.: «Видавництво А.С.К.», 2003. – 1051 с.
3. Решение Конституционного Суда Украины по делу о конституционном обращении гражданина Солдатова Геннадия Ивановича относительно официального толкования положений статьи 59 Конституции Украины, статьи 44 Уголовно-процессуального кодекса Украины, статей 268, 271 Кодекса Украины об административных правонарушениях от 16 ноября 2000 года № 13-рп/2000 // Юридическая практика. – 2000. – 30 ноября.
4. Титов А.М. Законодавство щодо участі захисника у кримінальному процесі України з точки зору міжнародних стандартів // Проблеми правознавства і правоохоронної діяльності: Збірник наукових статей. – Донецьк: ДІВС, 2001. – № 2. – С. 257 – 268.
5. Агеев В. Не кожен фахівець спроможний стати адвокатом. Коментар до рішення Конституційного Суду в справі про право вільного вибору захисника // Закон і бізнес. – 2001. – 10 – 16 лют.
6. Тертишник В.М. Гострі кути реформування кримінального судочинства // Питання реформування кримінального судочинства: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Донецьк, 25 листопада 2005 року. – Донецьк: ДЮІ ЛДУВС, 2006. – С. 51-59.
7. Черненко А. Будет защищать! Я сказал! Не утруждая себя аргументацией, Конституционный Суд Украины решил спор об исключительности полномочий адвокатов // Юридическая практика. 2000. – 30 ноября.
8. Бондаренко А., Потапенко В. Что Вы имели ввиду? Решение КСУ «О праве свободного выбора защитника» порождает коллизию за коллизией // Юридическая практика. – 2000. – 7 декабря.
9. Арбатский А. Прощай, адвокатура! // Юридическая практика. – 2000. – 7 декабря.
10. Заднепровский А. Нужна ли Украине классическая адвокатура? Размышления в связи с решением Конституционного Суда Украины от 16 ноября 2000 года // Юридическая практика. – 2001. – 8 февраля.
11. Меня интересует личное мнение судей КСУ // Юридическая практика. – 2001. – 15 февраля.
12. Клысак В.Н. О положении защиты от обвинения в органах дознания, предварительного следствия и судов в связи с принятием решения Конституционного Суда Украины № 13-рп/2000 от 16.11.2000 г. // Захист прав, свобод і законних інтересів громадян України в процесі правоохоронної діяльності: Матеріали міжвузівської

науково-практичної конференції. Донецьк, 27 квітня 2001 року / Гол. ред. І.Г. Кириченко. – Донецьк: ДІВС, 2001. – С. 30-35.

13.Омельченко Т.В. Конституційне право особи на правову допомогу і його реалізація на досудових стадіях кримінального процесу: Автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.09 / Національний університет внутрішніх справ. – Х., 2004. – 17 с.

14.Титов А.М., Черняк С.Ю. До питання про реалізацію права на участь захисників у кримінальних справах за призначенням // Питання реформування кримінального судочинства: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Донецьк, 25 листопада 2005 року. – Донецьк: ДЮІ ЛДУВС, 2006. – С. 353-365.

15.Ткаченко Л. Юридичний захист вам забезпечить закон, навіть безкоштовно // <http://mvsinfo.gov.ua>.

16.Куликова Т.Е. Проблемы законодательного определения лиц, участвующих в уголовном судопроизводстве в качестве защитников // Российский следователь. – 2007. - №4. – С.11-13.

17.Воробйов О.О. Порухення права обвинуваченого на кваліфікований захист як підстава скасування вироків суду першої інстанції (за практикою апеляційного суду Харківської області) // Право обвинуваченого на кваліфікований захист та його забезпечення: Матеріали міжнародного науково-практичного семінару. Харків, 1-2 грудня 2005 року. - / Гол. ред. Сташис В.В.: Національна юр. академія України ім. Ярослава Мудрого та ін. – Х.; К.: ЦНТ “Голак”, 2006. – С. 141-145.

18.Ткаченко В.М. Актуальні питання щодо доступності правової допомоги для населення // Право обвинуваченого на кваліфікований захист та його забезпечення: Матеріали міжнародного науково-практичного семінару. Харків, 1-2 грудня 2005 року. - / Гол. ред. Сташис В.В.: Національна юр. академія України ім. Ярослава Мудрого та ін. – Х.; К.: ЦНТ “Голак”, 2006. – С. 161-165.

19.Проект Кримінально-процесуального кодексу України, підготовлений робочою групою, утвореною Розпорядженням Голови Верховної Ради України В.М. Литвина № 25 від 15 січня 2003 року (внесений на розгляд Верховної Ради народними депутатами України Васильєвим Г.А., Мойсиком В.Р. та ін. в порядку законодавчої ініціативи відповідно до ст. 93 Конституції України) (зареєстрований 19 травня 2003 р.№ 3456-1) // <http://gska2.rada.gov.ua:7777/pls/zweb/webproc34?id=&pf3511=15041&pf35401=54880>.

20.Омельченко Т.В. Совершенствование законодательства о субъектах защиты на досудебных стадиях уголовного судопроизводства в Украине и Российской Федерации // Актуальные проблемы реформирования правовой системы российской Федерации. – Ч. 3. – Уголовно-правовые, криминологические и криминалистические проблемы борьбы с преступностью на современном этапе. – Белгород: Издательство Белгородского государственного университета, 2002. – С. 63 – 69.

21.Божьев В.П. Уголовно-процессуальные правоотношения. – М.: Юридическая литература, 1975. – 176 с.

22.Европейская конвенция о защите прав и основных свобод. Комментарий к статьям 5 и 6 / Ин-т государства и права Российской Академии наук. – М., 1997. – 160 с.

23.Procedures penales d'Europe (Allemagne, Angleterre et pays de Gaulles, Belgique, France, Italie) / sous La dir. de M. Delmas-Marti. – Paris, 1995. – 1089 p.

Надійшла до редакції 01.10.2008 р.

УДК 351.82: 366.64

СПЕЦИФІКА ФОРМУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ЗАХИСТУ ІНФОРМАЦІЇ

Живко М.О., ад'юнкт кафедри оперативно-розшукової діяльності Львівського державного університету внутрішніх справ

Постановка проблеми. Серед низки проблем у галузі інформаційної безпеки особливе місце займає права. Особливості цієї проблеми полягають в тому, що інформаційні відносини можна розглядати як складові всіх інших відносин – матеріальних, духовних, економічних, інтелектуальних тощо. Разом із тим, їх можна розглядати як суто інформаційні відносини, незалежно від об'єктивно-конкретного складу. Недосконалість правового регулювання усього комплексу інформаційних відносин гальмує як розвиток і вдосконалення політичних, економічних, матеріальних та інших відносин в суспільстві, так і, власне, саме забезпечення інформаційної безпеки. З усією очевидністю таке становище проявляється в сучасних умовах, що й визначає необхідність невідкладного вирішення правових проблем інформаційних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам проблеми захисту інформаційного простору України присвячені дослідження С. Пирожкова, В. Горбуліна, Є. Камінського, Б. Канцелярука, О. Білоруса, Ф. Рудича, Б. Парахонського, І. Бінько, Г. Перепелиці, О. Гончаренка, М. Ожевана, О. Зернецької, О. Старіша, А. Гуцала, В. Мохора, Є. Макаренка та інших. Однак, специфіка формування законодавства у сфері захисту інформації не виокремлено та не досліджено в повному обсязі.

Виділення не розв'язаної проблеми. Необхідно провести дослідження специфіки формування законодавчого забезпечення інформаційного простору України як незалежної суверенної держави в контексті глобальної інформаційної безпеки.

Мета статті полягає у дослідженні вітчизняного законодавства у сфері захисту інформації, що визначає стратегію розв'язання проблем забезпечення інформаційних потреб та інформаційної підтримки соціальної, науково-технічної, оборонної, економічної, адміністративно-правової та інших видів діяльності у сферах загальнодержавного управління.

Виклад основного матеріалу. За умов розбудови інформаційного простору України і входження до світового інформаційного простору надзвичайної гостроти та актуальності набувають питання забезпечення охорони інформаційної сфери України.

Важлива роль охорони інформації впливає з розуміння того, що:

- охорона інформації є не тільки однією з головних складових національної безпеки України, але й невід'ємною компонентною усіх інших її складових;
- інформаційні стратегії в сучасних умовах набувають важливого, а іноді й вирішального значення у випадку реалізації різних моделей співробітництва або відіграють роль своєрідної „інформаційної зброї”;
- руйнування та дезорганізація інформаційної інфраструктури держави прирівнюються за наслідками до застосування зброї масового знищення.

Для підвищення ефективності захисту інформації необхідно розробити певний системний підхід щодо цієї проблеми, який полягає у проведенні комплексу заходів за такими основними напрямками:

- розроблення нормативно-правових документів, що визначають етапи проведення, критерії оцінки та ефективності заходів щодо охорони інформації;
- визначення порядку проведення робіт і надання послуг у галузі інформаційної безпеки;
- створення вітчизняної інфраструктури розробки, видавництва, запровадження та експлуатації засобів охорони інформації;
- підготовка та перепідготовка національних кадрів для роботи у сфері охорони інформації.

На сьогоднішній день вже розроблені певні нормативно-правові акти, що передбачають та реалізують заходи у галузі технічного захисту інформації, повністю відповідають тим основним напрямкам державної політики, які визначені в „Концепції технічного захисту інформації в Україні”, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 8 жовтня 1997 року № 1126 та Указу Президента України від 6 грудня 2001 року № 1193/2001.

Названі документи є документами найвищого рівня, вони є вкрай необхідними, але недостатніми для формування цілісної системи правових документів у сфері охорони інформаційного простору держави. Про це свідчить стан розвитку правової бази розвинутих країн, які значно випереджають нашу державу у цих питаннях.

Без подальшого напрацювання правової бази праця у стратегічно важливому напрямі національної безпеки – забезпеченні охорони інформації держави – може повністю втратити свою доцільність і ефективність.

Розробка національної правової бази, її гармонізація з міжнародними інституціями, тобто приведення відносин у сфері охорони інформації у відповідність до міжнародних стандартів і норм буде сприяти зміцненню національної безпеки України та підвищенню міжнародного авторитету України як демократичної і правової держави [1, с.9].

Проблема створення законодавчої бази у сфері охорони інформації не нова, а в більшості розвинутих країн світу вирішується впродовж останніх 50 років, причому пік активності законотворення припадає на 70-ті – 80-ті роки минулого століття. Найбільш розвинутим законодавством у даній сфері можуть похвалитися Сполучені Штати Америки, де законодавчі акти створювалися послідовно, упродовж тривалого часу, у міру виникнення відповідних проблем. Загальна їх кількість на сьогодні сягає кількисот. Не менш інтенсивно ведеться робота у цьому напрямку і в європейських країнах.

Для країн СНД характерне значне відставання в галузі правового регулювання інформаційних відносин. Нерозуміння важливості цих проблем позначилося на тому, що в окремих національних парламентах не так активно організовувалась і велась законотворча робота у цій галузі.

В Україні також була проведена певна робота щодо створення низки законів, які регламентували б діяльність в інформаційній сфері. Аналіз чинних законодавчих актів дозволяє зробити висновок про те, що, незважаючи на прогресивну роль у становленні основ правової бази інформаційних відносин у державі в цей час, вони певним чином починають гальмувати не тільки становлення цивілізованих інформаційних відносин, але й інші суспільні відносини, зокрема і забезпечення інформаційної безпеки та охорони інформації, а тому потребують термінового та суттєвого доопрацювання.

Пристаючи до безпосереднього аналізу вітчизняної законодавчої бази у сфері захисту інформації, мусимо відзначити, що значне місце цим питанням відведено в

Конституції України, зокрема до захисту інформації відносяться статті 30, 31, 32, та 107 Конституції і саме вони встановлюють законодавчу базу, на підставі якої формується законодавчий комплекс.

Так у ст. 30 стверджується, що кожному гарантується недоторканність житла. Не допускається проникнення до житла чи до іншого володіння особи, проведення в них огляду чи обшуку інакше як за вмотивованим рішенням суду.

У невідкладних випадках, пов'язаних із врятуванням життя людей та майна чи з безпосереднім переслідуванням осіб, які підозрюються у вчиненні злочину, можливий інший, встановлений законом, порядок проникнення до житла чи до іншого володіння особи, проведення в них огляду і обшуку [2].

Також про питань захисту інформації йдеться у ч. 1 ст. 107 Основного Закону, а саме: Рада національної безпеки і оборони України є координаційним органом з питань національної безпеки і оборони при Президентові України.

Рада національної безпеки і оборони України координує і контролює діяльність органів виконавчої влади у сфері національної безпеки і оборони.

Щоб мати більш повне уявлення про наявну законодавчу базу в даній сфері, коротко розглянемо окремі документи. Упродовж останніх років законодавча база України з питань захисту інформації поповнилася наступними Законами: „Про інформацію” [3], „Про державну таємницю” [4], „Про захист інформації в автоматизованих системах” [5], „Про науково-технічну інформацію” [6], „Про Службу безпеки України” [7], „Про міліцію” [8], „Про державну податкову службу України” [9], „Про оперативно-розшукову діяльність” [10] тощо.

Зокрема, Закон України „Про інформацію”, що був уведений в дію 02.10. 1992 року закріплює право громадян України на інформацію та закладає правові основи інформаційної діяльності в державі. Він складається з наступних розділів: основні положення; інформаційна діяльність; сфери, види, джерела інформації та режим доступу до неї; учасники інформаційних відносин, їхні права і обов'язки; охорона інформації, відповідальність за порушення законодавства про інформацію; міжнародна інформаційна діяльність, співробітництво з іншими державами, зарубіжними і міжнародними організаціями в галузі інформації.

Даний Закон ґрунтується на Декларації про державний суверенітет України, закріплює інформаційний суверенітет України та визначає правові форми міжнародного співробітництва в галузі інформації.

Законом встановлюються загальні правові підстави отримання, використання, поширення та зберігання інформації, закріплюється право особи на інформацію в усіх сферах суспільного і державного життя України, а також систему інформації, її джерела, визначено статус учасників інформаційних відносин, частково врегульований доступ до інформації та забезпечення її охорони, закріплені вимоги, що захищають окрему особу та суспільство від неправдивої інформації.

Дія Закону поширюється на інформаційні відносини, що виникають у всіх сферах життя і діяльності суспільства і держави при отриманні, використанні, поширенні та зберіганні інформації.

Державну інформаційну політику розробляють і здійснюють органи державної влади загальної компетенції, а також відповідні органи спеціальної компетенції.

У сучасному світі інформація вважається стратегічним національним ресурсом, який відіграє дедалі більшу роль у системі державного управління. У суспільстві спостерігається перерозподіл реальної влади – від традиційних структур до центрів управління інформаційними потоками. За науковими висновками, рівень інформаційного забезпечення державних органів влади значною мірою впливає на розвиток економіки та політичне становище в країні. Він пов'язаний з можливістю

найефективнішого використання інтелектуального потенціалу як своєї, так і інших країн для розвитку економіки, а також застосуванням усіх видів інформаційних технологій для формування соціокультури – глибинної основи нації, призначеної запроваджувати та поширювати духовні та ідейні цінності народу, його культуру.

Аналіз стану розробок, запровадження та експлуатації інформаційних систем для органів державного управління в Україні показав, що протягом останніх років виконано значну роботу із застосування інформаційних технологій. Практично в усіх органах державної влади забезпечується інформаційна підтримка поточної роботи з використанням персональних комп'ютерів із набором типових програмних продуктів. Більшість органів виконавчої влади застосовують локальні обчислювальні мережі. У час, коли на тлі економічних реформ у країні розгортається адміністративна реформа, питання формування інформаційної та аналітичної бази для прийняття управлінських рішень на державному рівні є особливо актуальним.

Суб'єктами інформаційних відносин є громадяни України, юридичні особи, держава, крім цього можуть бути також інші держави, їх громадяни та особи без громадянства.

Об'єктами інформаційних відносин є документована або публічно оголошена інформація про події та явища в галузі політики, економіки, культури, а також у соціальній, екологічній, міжнародній та інших сферах.

Через призму забезпечення захисту інформації розглянемо, насамперед статті, які відіграють вирішальну роль при вирішенні проблем інформаційної безпеки.

Цитований Закон встановлює загальні правові підстави отримання, використання, розповсюдження та зберігання інформації, закріплює право власності на інформацію в усіх сферах суспільного та державного життя України, а також систему інформації, її джерела, визначає статус учасників інформаційних відносин, регулює доступ до інформації та забезпечує її охорону, захищає особу та суспільство від неправдивої інформації (Розділ 1, ст. 2 Закону).

Стаття 4. Закону визначає, що законодавство України про інформацію складають Конституція України, даний Закон, законодавчі акти про окремі галузі, види, форми і засоби інформації, міжнародні договори та угоди, ратифіковані Україною, а також принципи та норми міжнародного права.

Дуже важливою для вирішення питань захисту інформації є ст. 6, у якій визначається, що державна інформаційна політика – це сукупність основних напрямків і способів діяльності держави щодо отримання, використання, поширення та зберігання усіх видів інформації.

З огляду на це, головними напрямками і способами державної інформаційної політики виступають: забезпечення доступу громадян до інформації; створення національних систем і мереж інформації; зміцнення матеріально-технічних, фінансових, організаційних, правових і наукових основ інформаційної діяльності; забезпечення ефективного використання інформації; сприяння постійному оновленню, збагаченню та збереженню національних інформаційних ресурсів; створення загальної системи охорони інформації; сприяння міжнародному співробітництву в галузі інформації та гарантування інформаційного суверенітету України.

Державну інформаційну політику розробляють і здійснюють органи державної влади загальної компетенції, а також відповідні органи спеціальної компетенції.

Не менш важливим документом є Закон України „Про державну таємницю”. Цей Закон регулює суспільні відносини, пов'язані з трактуванням інформації як державної таємниці, її засекречуванням і охороною з метою захисту життєво важливих інтересів України у сфері оборони, економіки, зовнішніх відносин, державної безпеки та охорони правопорядку. Цим Законом регулюються суспільні відносини, пов'язані з віднесенням

інформації до державної таємниці, засекречуванням, розсекречуванням її матеріальних носіїв та охороною державної таємниці з метою захисту національної безпеки України.

До найбільш значимих статей даного Закону необхідно віднести наступні. Стаття 1 присвячена визначенню понять „державна таємниця”, „ступені таємності”, „віднесення інформації до державної таємниці”, „гриф таємності”, „допуск до державної таємниці”, „категорія режиму таємності” тощо. Згідно Закону, державна таємниця – це вид таємної інформації, що охоплює відомості у сфері оборони, економіки, науки і техніки, зовнішніх відносин, державної безпеки та охорони правопорядку, розголошення яких може завдати шкоди національній безпеці України, та які визнані у порядку, встановленому цим Законом, державною таємницею і підлягають охороні державою.

Ступінь секретності – це категорія, що характеризує важливість таємної інформації під грифом „особливої важливості”, „цілком таємно”, „таємно”, ступінь обмеження доступу до неї та рівень її охорони державою.

Стаття 3. проголошує, що дія цього закону поширюється на органи законодавчої, виконавчої та судової влади, органи прокуратури України, інші органи державної влади, органи місцевого самоврядування, підприємства, установи та організації усіх форм власності, об'єднання громадян, що проводять діяльність пов'язану з державною таємницею, громадян України, іноземців та осіб без громадянства, яким у встановленому порядку наданий доступ до державної таємниці.

Всі інші Закони України, що тією чи іншою мірою торкаються захисту інформаційного простору держави ґрунтуються на основі двох основних Законів: „Про державну таємницю” і „Про інформацію”.

Першим у цьому переліку стоїть Закон України „Про захист інформації в автоматизованих системах”. Метою цього Закону є встановлення основ регулювання правових відносин щодо захисту інформації в автоматизованих системах за умови дотримання права власності громадян України і юридичних осіб на інформацію і права доступу до неї, права власника інформації на її захист, а також встановленого чинним законодавством обмеження щодо доступу до інформації.

Чинність Закону розповсюджується на будь-яку інформацію, що обробляється в автоматизованих системах. Закон містить наступні розділи: загальні положення; відносини між суб'єктами в процесі обробки інформації в автоматизованих системах; загальні вимоги щодо захисту інформації; організація захисту інформації в автоматизованих системах; відповідальність за порушення закону про захист інформації; міжнародна діяльність у сфері захисту інформації в автоматизованих системах.

До основних статей, що важливі для діяльності служби захисту інформації, відносяться: ст. 2 „Об'єкти захисту”; ст. 5 „Гарантії юридичного захисту”; ст. 6 „Доступ до інформації”; ст. 10 „Забезпечення захисту інформації в АС”; ст. 11 „Встановлення вимог і правил щодо захисту інформації”; ст. 12 „Умови обробки інформації”; ст. 13 „Політика в області захисту інформації”; ст. 14 „Державне керування захистом інформації в АС”; ст. 15 „Служба захисту інформації в АС”; ст. 17 „Відповідальність за порушення порядку і правил захисту інформації” та ст. 19 „Взаємодія в питаннях захисту інформації в АС”.

Наступним важливим документом є Закон України „Про науково-технічну інформацію”, що був прийнятий 25 червня 1993 року. Цей Закон визначає основи державної політики в галузі науково-технічної інформації, порядок її формування та реалізації в інтересах соціального прогресу в Україні. Метою Закону є створення в Україні правової бази для отримання і використання науково-технічної інформації.

Законом регулюються правові та економічні відносини громадян, юридичних

осіб, держави, що виникають при створенні, отриманні, використанні та розповсюдженні науково-технічної інформації, а також визначаються правові норми міжнародного співробітництва у цій сфері. Сфера дії Закону розповсюджується на підприємства, установи, організації незалежно від форм власності, а також окремих громадян, з метою мати право на отримання, використання та розповсюдження науково-технічної інформації.

Дія Закону не розповсюджується на інформацію, що містить державну та іншу охоронювану Законом таємницю.

Специфічну групу складають три Закони України: „Про Службу безпеки України”, „Про міліцію” та „Про державну податкову службу України”, що мають безпосереднє відношення до досліджуваної теми. За браком місця і часу ми не будемо детально зупинятися на їх аналізі, певним чином і тому, що найбільш важливим щодо положень захисту інформації виступає Закон України „Про оперативно-розшукову діяльність”, який поглиблює та розширює головні положення цитованих вище Законів. Головні положення даного Закону щодо завдань захисту інформації розкриті у статтях 1, 4, 5, 8 та 9.

Для загального розуміння розкриємо ст. 1., у якій сформульовано що завданням оперативно-розшукової діяльності є пошук і фіксація фактичних даних про протиправну діяльність окремих осіб та груп, розвідувально-підривну діяльність спеціальних служб іноземних держав та організацій з метою припинення правопорушень та в інтересах кримінального судочинства, а також отримання інформації в інтересах безпеки громадян, суспільства і держави.

У даній статті коментується сукупність завдань, що вирішуються оперативно-розшуковими підрозділами у ході здійснення оперативно-розшукової діяльності, спрямованої на виявлення, розкриття, попередження і припинення протиправної діяльності окремих осіб і груп та розвідувально-підривної діяльності спеціальних служб іноземних держав та організацій, розшук осіб.

Висновки. На початку третього тисячоліття в процесі розвитку людської цивілізації відбулися радикальні трансформації, що упродовж наступних десятиліть визначатимуть ключові напрями розвитку людства. Як впливає із багатьох сучасних досліджень ці напрями будуть тісно пов'язані з формуванням загально цивілізаційного інформаційного простору – простору інформаційної уразливості та національної безпеки більшості держав світу. У даному контексті формування дієвого вітчизняного законодавства у сфері захисту інформації набуватиме все більшої ваги та значимості.

РЕЗЮМЕ

Стаття посвячена аналізу состояния законодательного обеспечения информационного пространства Украины как независимого суверенного государства в контексте глобальной информационной безопасности. Проанализированы особенности формирования отечественного законодательства в сфере защиты информации.

SUMMARY

Annotation. The article is devoted the analysis of состояни[стана] of the legislative providing of informative space of Ukraine as the independent sovereign state in the context of global informative safety. The features of forming of domestic legislation are analysed in the field of defence of information.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Авраменко В.Ф., Брудний Г.О., Жлобін С.І., Лазарєв Г.П., Хорошко В.О. Правові основи охорони інформації / За ред. проф. В.О. Хорошка. – К.: ТОВ „Поліграф Консалтинг”, 2003. – 173 с.

2. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. із змінами від 8 грудня 2004 р.: Офіц. видання. – К.: Видавничий Дім „Ін Юре”, 2006.
3. Про інформацію: Закон України від 02.10. 1992 // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – №48. – Ст.650.
4. Про державну таємницю: Закон України від 21.01. 1994 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – №16. – Ст.93 (В редакції Закону №1079-XIV (1079-14) від 21.09. 1999 р.).
5. Про захист інформації в автоматизованих системах: Закон України від 05.07. 1994 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – №31. – Ст.286.
6. Про науково-технічну інформацію: Закон України від 25.06. 1993 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – №33. – Ст.345.
7. Про Службу безпеки України: Закон України від 25.03. 1992 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 27. – Ст.382.
8. Про міліцію: Закон України від 20 грудня 1990 р // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №4. – Ст. 20.
9. Про державну податкову службу України: Закон України від 04.12. 1990 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №6. – Ст.37 (В редакції Закону № 3813-XII від 24.12. 1993 р.).
10. Про оперативно-розшукову діяльність: Закон України від 18 лютого 1992 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – №22. – Ст.303.

Надійшла до редакції 01.10.2008 р.

УДК 349.2

**СУЧАСНА СИСТЕМА ПРАВОВОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ
ПРАЦІВНИКІВ ОРГАНІВ ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ: НАПРЯМИ
ВДОСКОНАЛЕННЯ НАУКОВОЇ ТЕРМІНОЛОГІЇ ТА ПИТАННЯ
НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЇ СТРУКТУРИЗАЦІЇ**

Лавріненко О.В.

Для здійснення правового регулювання службово-трудових відносин працівників органів внутрішніх справ (далі – ОВС) відправним актом є Закон України «Про міліцію», де в спеціальному розділі «Правовий та соціальний захист. Відповідальність працівників міліції», у ст.ст. 21, 22 йдеться власне про правовий та соціальний захист працівників ОВС. Привертає до себе увагу підхід законодавця, який такі поняття як «правовий» та «соціальний» захист працівників закріплює в Законі структурно диференційовано: так, у ст. 21 «Правовий захист працівників міліції...» Закону йдеться про те, що працівники міліції «...перебувають під захистом держави, що здійснюється в порядку і випадках, передбачених законом. Держава гарантує захист життя, здоров'я, честі, гідності, житла, майна працівника міліції, членів його сім'ї та близьких родичів від злочинних посягань та інших протиправних дій. Образа працівника міліції, опір, погроза, насильство та інші дії, які перешкоджають виконанню покладених на працівника міліції завдань, тягнуть за собою встановлену законом відповідальність. Правопорушення щодо пенсіонера міліції, членів його сім'ї, вчинені в

зв'язку з його попередньою службовою діяльністю, а так само щодо особи, яка сприяє міліції в охороні громадського порядку й боротьбі зі злочинністю, та членів її сім'ї, тягнуть за собою відповідальність за законом. Працівник міліції має право оскаржити до суду прийняті щодо нього рішення службових осіб органів внутрішніх справ, якщо вважає, що вони ущемляють його гідність і особисті права, які не пов'язані зі службовою діяльністю. Звільнення працівника міліції зі служби в зв'язку з обвинуваченням у вчиненні злочину допускається тільки після набуття звинувачувальним вироком законної сили. У разі затримання працівника міліції за підозрою у вчиненні злочину або обрання щодо нього запобіжного заходу у вигляді тримання під вартою його тримають у призначених для цього установах органів внутрішніх справ окремо від інших осіб або на гарнізонній гауптвахті». Тобто, за логікою законодавця саме ці заходи й напрями є відповідно складовими та основними напрямками реалізації системи правового захисту працівника ОВС, власне в цьому такий захист і реалізується. У свою чергу, у ст. 22 цього ж Закону – мова йде про «соціальний захист» працівників міліції й вказується на те, що останній виявляється в такому: «Держава гарантує працівникам міліції соціальний захист. Працівники міліції користуються пільгами при розподілі житла, установленні квартирних телефонів, улаштуванні дітей у дошкільні заклади, вирішенні інших питань соціально-побутового забезпечення в порядку, передбаченому законодавством України. Жила площа працівникам міліції, у тому числі працюючим на транспорті, надається місцевими Радами... відповідними міністерствами та відомствами в першочерговому порядку. Працівникам міліції та членам їхніх сімей надається 50-процентна знижка по оплаті жилої площі, комунальних послуг, а також палива. Працівники міліції, які живуть і працюють у сільській місцевості та в селищах міського типу, і члени їхніх сімей, які проживають із ними, забезпечуються безплатно житлом з опаленням і освітленням за встановленими нормами, а також користуються іншими пільгами, передбаченими законодавством. За працівниками міліції, звільненими зі служби за віком, хворобою або вислугою років, зберігається право на пільги за цим Законом. Працівники міліції мають право на одержання кредитів на індивідуальне й кооперативне житлове будівництво в розстрочку на 20 років із погашенням 50 процентів наданої позики за рахунок відповідних фондів Міністерства внутрішніх справ України й місцевих бюджетів. Місцеві Ради... можуть продавати на пільгових умовах житло працівникам міліції зі знижкою до 50 процентів його вартості. Міліція може мати службовий житловий фонд. Працівникам міліції, які використовують у службових цілях особистий транспорт, виплачується грошова компенсація у встановлених розмірах. Для працівників міліції встановлюється 41-годинний робочий тиждень. У необхідних випадках особи рядового і начальницького складу несуть службу понад установлену тривалість робочого часу, а також у вихідні та святкові дні. Оплата праці в надурочний і нічний час, у вихідні та святкові дні провадиться відповідно до вимог законодавства. Місцеві Ради... можуть встановлювати й інші не передбачені цим Законом гарантії соціальної захищеності працівників міліції».

На нашу думку, структурна диференціація (розрізнення) «правового» та «соціального» захисту в межах зазначеного Закону є абсолютно нелогічною й важко піддається розумінню. Принаймні можна навести, для порівняння, такий приклад. Скажімо, чим принципово відрізняються положення ст. 21 Закону «Про міліцію» про те, що «...звільнення працівника міліції зі служби у зв'язку з обвинуваченням у вчиненні злочину допускається тільки після набуття звинувачувальним вироком законної сили» та припис ст. 2 цього ж Закону про те, що «...за працівниками міліції, звільненими зі служби за віком, хворобою або вислугою років, зберігається право на пільги за цим Законом»? І в першому, і в другому випадку мова йде про надання

певних гарантій при звільненні працівника ОВС зі служби, про захист у відносинах, що є похідними за характером від службово-трудоного правовідношення. Але, мова в Законі чомусь при цьому йде, у першому випадку, – про «правовий» захист, а, у другому, уже – про «соціальний» захист того ж «працівника» ОВС. Крім цього очевидно, що реалізація системи заходів «соціального захисту», якщо їх логічно зіставляти, абсолютно неможлива на практиці без безпосереднього правового закріплення відповідних положень у нормативно-правових актах і, зокрема, у Законі «Про міліцію». А тому, на нашу думку, є підстави дійти навіть висновку, що без прямого правового закріплення увесь так званий (у Законі «Про міліцію») механізм «соціального захисту» є фактично звичайним декларативним положенням. А відтак, то й дієвість, і структура, і механізм реалізації на практиці заходів соціального захисту працівників ОВС мають бути чітко прописані саме в законодавстві, відповідних нормах права, що, власне, і є гарантією їхньої реалізації. Саме з такого обґрунтовано виходить О.М. Бандурка, коли зазначає, що «...правовий захист... передбачає надання можливості працівнику відновлення стану, у якому він перебував до порушення його прав; припинення дій, які порушують його права чи створюють загрозу їх порушення; визнання недійсними актів державного органу, органу місцевого самоврядування, інших організацій, установ відносно працівника органів внутрішніх справ, якщо вони прийняті з порушенням чинного законодавства; самозахисту своїх прав у передбачених законом випадках; відшкодування збитків, компенсації моральної шкоди, завданої працівникові протиправно... Правовою основою захисту працівників органів внутрішніх справ є Конституція України, закони України «Про оперативно-розшукову діяльність», «Про міліцію», «Про державний захист працівників суду і правоохоронних органів», Кодекс України про адміністративні правопорушення, Кримінальний кодекс України, ряд інших законів України... Особливою формою захисту працівника органів внутрішніх справ є, як крайній захід, його право застосовувати вогнепальну зброю для відбиття збройного нападу на працівника особисто або членів його сім'ї чи іншого нападу, якщо їхньому життю або здоров'ю загрожує небезпека (ст. 15-1 Закону України «Про міліцію»)»... Правовий захист працівників міліції передбачає також ст. 21 Закону України «Про міліцію». Відповідно до цієї норми працівник міліції перебуває під захистом закону. Законом гарантується захист життя, здоров'я, честі, гідності, майна працівників міліції та членів їхніх сімей від злочинних посягань та інших протиправних дій» [1, с. 230, 238-241]. Означений підхід до тлумачення терміну «правовий захист» послідовно обстоюється цим ученим і в інших його публікаціях [2, с. 325, 333-335].

Крім порівняльного та структурного аналізу правових приписів, що містяться в чинному законодавстві, хотілося б звернути увагу й на наукову доктрину, де різні автори по-різному тлумачать поняття «правовий захист» та «соціальний захист». Ця обставина, робить ситуацію із застосування нормативної та доктринальної лексики ще більш суперечливою й незрозумілою. Інколи можна зустріти не тільки складні для сприйняття, але ще й цілком суперечливі визначення поняття «соціальний захист». Так, розробники Методичних матеріалів навчальних тем із соціально-гуманітарної підготовки рядового та молодшого начальницького складу органів і підрозділів внутрішніх справ України спочатку зазначають, що «у ст. 46 Конституції України закріплено право громадян на соціальний захист. Нормативно поняття соціального захисту ще не визначено. У правовій науці під соціальним захистом у широкому розумінні розглядають діяльність держави, спрямовану на забезпечення процесу формування і розвитку повноцінної особистості, виявлення і нейтралізацію негативних чинників, що впливають на неї, створення умов для її самовизначення й утвердження в житті. Відповідно соціальний захист у вузькому розумінні – це сукупність економічних і правових гарантій, що забезпечують дотримання найважливіших соціальних прав

громадян і досягнення соціально прийнятної рівня життя конкретної особи». Через декілька строчок робиться такий висновок: «Працівник органів внутрішніх справ як громадянин України і як державний службовець, також має право на діяльність, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується. Але оскільки, реалізуючи своє право на працю, державний службовець ОВС виступає спеціальним суб'єктом суспільних відносин, структура підрозділів внутрішніх справ потребує відповідного соціального захисту з боку держави» [3, с. 6]. Тобто, виходить, що право на працю має особа, а соціального захисту потребує «структура підрозділів внутрішніх справ»?.. І потім, наскільки це узгоджується із тлумаченням соціального захисту у вузькому та широкому розумінні, адже в них безпосередньо йдеться про особистість, громадянина, а не про державні структури? Гадаємо, що останні мають бути не об'єктом такої діяльності, а власне виконавцями! Відразу після такого суперечливого висновку в Методичних матеріалах, попри вказане двохаспектне тлумачення поняття «соціальний захист», автори обґрунтовують «нове», знову ж таки людиноцентричне бачення змісту вказаного поняття, хоча й залишають поза увагою власне об'єкт такого захисту: «Термін «соціальний захист» має порівняно недавню історію. Саме тому стає актуальним із методологічної і практичної точок зору означеного поняття та визначення його місця у відповідному теоретично-понятійному апараті. Досягнення цієї мети можливе лише через розмежування понять «соціальне забезпечення» та «соціальне страхування». Соціальне страхування визначається як державна система матеріального забезпечення працівників після їх виходу на пенсію за вислугою років, у разі тимчасової або постійної втрати працездатності, а також із метою охорони здоров'я. У свою чергу, соціальне забезпечення – це передбачена законодавством система матеріального забезпечення та обслуговування громадян у старості, на випадок хвороби, повної чи часткової втрати працездатності, втрати годувальника, а також сімей, у яких є малолітні й неповнолітні діти. Співвідношення означених понять викриває різницю між ними. Так, якщо при соціальному страхуванні система державного матеріального забезпечення спрямована на задоволення інтересів працівників, які досягли певного віку, у випадку тимчасової або постійної втрати працездатності, а також охорони їхнього здоров'я, то державна система соціального забезпечення доповнюється такими складовими елементами, як матеріальне забезпечення та обслуговування у випадку хвороби, втрати годувальника, а також сімей, у яких є малолітні й неповнолітні діти, і тих, що з поважних причин відсутні на роботі. Соціальне забезпечення поширюється на громадян незалежно від того, чи працювали вони до порушення питання щодо реалізації права на соціальне забезпечення. Отже, соціальний захист – це комплексна система заходів, які застосовуються для забезпечення вільної та належної реалізації суб'єктивних прав і виконання функціональних обов'язків» [3, с. 6]. Але знову ж таки, такий висновок вочевидь, по-перше, не впливає з попередньо зазначеного – стосовно понять «соціальне страхування» та «соціальне забезпечення», а, по-друге, не зовсім зрозуміло про чиї саме суб'єктивні права йдеться, адже це, з огляду на запропоноване авторами визначення вказаних понять, є принциповим моментом.

«Кожна людина прагне забезпечити належний рівень життя для себе і своїх близьких. Ця мета досягається не лише завдяки власній праці (іншій суспільно-корисній діяльності), а й за допомогою механізмів соціального захисту... Відповідно до Конституції Україна є соціальною державою, але це положення нині сприймається не як констатація фактичного стану справ, а, скоріше, як мета, напрямок розвитку відносин: держава – особа. Соціальна держава має здійснювати політику, спрямовану на постійне підвищення рівня життя своїх громадян, надавати підтримку слабким і нужденним, утверджувати ідеали соціальної справедливості», – слушно зазначає

С.О. Сільченко [4, с. 445]. Насправді, за змістом ст. 46 Конституції, поняття «соціальний захист» включає й термін «соціальне забезпечення», тобто соціальний захист – ширше поняття й містить елементи, що не входять до поняття «соціальне забезпечення». У правничій же науці, зокрема, у праві соціального забезпечення, на думку професора І.М. Сироти, з якою слід погодитися, поняття «соціальний захист» як правова категорія поки що не визначене й належить до «...функції держави, яка піклується про матеріальне забезпечення непрацездатних громадян» [5, с. 4]. Показовою в цьому аспекті є, на наш погляд, зокрема, позиція Б.О. Логвиненко, який зазначає таке: «Медичне забезпечення ОВС являє собою складову соціального захисту, яке, у свою чергу, є певним різновидом інших видів забезпечення, що мають місце в органах внутрішніх справ (таких як кадрове, фінансове, матеріально-технічне та ін.). Медичне забезпечення ОВС є одним із найважливіших видів забезпечень, адже здоров'я не є товаром, який можна придбати, воно належить до найвищих соціальних цінностей і право на нього є невід'ємним правом людини, тому держава має гарантувати його повну реалізацію. В умовах реформування системи охорони здоров'я, суттєвою залишається проблема функціонування відомчих лікувально-профілактичних закладів, збереження належного рівня медичного забезпечення працівників міліції та покращення соціального захисту співробітників у відповідності до міжнародних стандартів» [6, с. 209-210]. Як бачимо, дослідник спочатку розглядає «медичне забезпечення» як складову «соціального захисту», а останнє поняття, за думкою автора, водночас є ще й «різновидом інших видів забезпечення». Погоджуючись у цілому із сентенціями Б.О. Логвиненка про цінність людського здоров'я та, зрештою, і життя працівника ОВС, важко виявити в його міркуваннях чіткість термінологічного підходу: як може бути «забезпечення» бути складовою «захисту», коли «захист» є різновидом «інших видів забезпечення»?.. Родове поняття («загальне») – «захист», аж ніяк не може поглинатися змістом видового поняття (частина «загального») – «забезпечення», це нонсенс, як на нас.

Натомість, на думку професора В.С. Венедіктова та ряду інших авторів [7, с. 14-16], поняття «соціальний захист» слід розглядати в двох аспектах: під соціальним захистом у «широкому розумінні» – слід розглядати «...діяльність держави, спрямовану на забезпечення процесу формування і розвитку повноцінної особистості, виявлення і нейтралізацію негативних чинників, що впливають на особистість, створення умов для її самовизначення і ствердження в житті». Відповідно, – указують дослідники, – соціальний захист у вузькому розумінні – це вже «...сукупність економічних і правових гарантій, що забезпечують дотримання найважливіших соціальних прав громадян і досягнення соціально-прийняттого рівня життя конкретної особи» [8, с. 153]. Російський професор О.Є. Мачульська також, констатує відсутність єдиної думки серед науковців щодо поняття «соціальний захист», також посилається на загально визнане його тлумачення в двох аспектах («широкому» та «вузькому») і наголошує, що «...соціальне забезпечення виступає складовою частиною соціального захисту... Разом із тим, соціальний захист включає також ...гарантії щодо охорони праці, здоров'я, оточуючого природного середовища, мінімальної оплати праці та інші заходи, які є необхідними для нормальної життєдіяльності людини і функціонування держави» [9, с. 4]. Схожу точку зору висловлюють і інші вчені [5, с. 4; 10, с. 19; 11, с. 11-12; 12, с. 9-10]. У цьому ж аспекті привертає до себе увагу «розширений» діапазон тлумачення змісту поняття «соціальний захист кадрового персоналу органів внутрішніх справ» вітчизняними дослідниками В.С. Венедіктовим та М.І. Іншиним. Так, зазначені дослідники пишуть: «Соціальний захист... полягає в наступному: відповідно до діючого законодавства працівники ОВС користуються пільгами при розподілі житла, установленні квартирних телефонів, улаштуванні дітей у дошкільні заклади, вирішенні

інших питань соціально-побутового забезпечення в порядку, передбаченому законодавством України; жила площа працівникам ОВС, у тому числі працюючим на транспорті, повинна надаватися місцевими радами, відповідними міністерствами та відомствами в першочерговому порядку; особам рядового і начальницького складу та членам їх сімей надається 50-процентна знижка по оплаті жилої площі, комунальних послуг, а також палива; працівники ОВС, які живуть і працюють у сільській місцевості та в селищах міського типу і члени їх сімей, які проживають з ними, забезпечуються безплатно житлом з опаленням, освітленням за встановленими нормами, а також користуються іншими пільгами, передбаченими законодавством; за працівниками органів системи МВС, звільненими зі служби за віком, хворобою або вислугою років, зберігаються право на пільги відповідно до Закону України «Про міліцію»; працівники ОВС мають право на одержання кредитів на індивідуальне і кооперативне житлове будівництво в розстрочку на 20 років з погашенням 50 відсотків наданої позики за рахунок відповідних фондів МВС України і місцевих бюджетів. Місцеві ради... можуть продавати їм на пільгових умовах житло; шкода, заподіяна особі рядового і начальницького складу внаслідок пошкодження здоров'я під час виконання службових обов'язків відшкодовується в повному обсязі незалежно від розміру пенсії, призначеної на даній підставі, за рахунок коштів відповідного бюджету або коштів міністерств, відомств, підприємств, установ, організацій, які уклали договори з органами внутрішніх справ; за працівниками ОВС, звільненими в запас або відставку за віком, через хворобу, скороченням штатів або обмеженим станом здоров'я, які мають вислугу 20 років і більше (в пільговому обчисленні) та членами їх сімей зберігається право на медичне обслуговування та санітарно-курортне лікування в медичних закладах, санаторіях і будинках відпочинку системи МВС України; працівники органів, структур та підрозділів внутрішніх справ для охорони своїх професійних, службово-трудова, соціально-економічних прав та інтересів можуть об'єднуватися в громадські організації, діяльність яких здійснюється згідно з законодавством; працівники ОВС підлягають обов'язковому державному страхуванню на суму десятирічного грошового утримання за останньою посадою, яку він займає, за рахунок коштів відповідних бюджетів, а також коштів, що надходять на підставі договорів від міністерств, відомств, підприємств, установ і організацій; у разі загибелі особи рядового чи начальницького складу при виконанні службових обов'язків по охороні громадського порядку та боротьбі із злочинністю сім'ям загиблого або його утриманцями виплачується одноразова допомога у розмірі десятирічного грошового утримання загиблого за останньою посадою, яку він займав, і призначається пенсія у зв'язку з втратою годувальника в розмірі місячного посадового окладу; у разі каліцтва, заподіяного працівникові ОВС при виконанні службових обов'язків, а також інвалідності, що настала у період проходження служби або не пізніше ніж через три місяці після звільнення зі служби чи після закінчення цього строку, але внаслідок захворювання або нещасного випадку, що мали місце у період проходження служби, йому виплачується одноразова допомога в розмірі від трирічного до п'ятирічного грошового утримання (залежно від ступеня втрати працездатності) і призначається пенсія по інвалідності; працівникам органів внутрішніх справ, які навчаються в навчальних закладах за заочною чи вечірньою формою навчання, надаються пільги, встановлені діючим законодавством» [8, с. 136-138]. Поділяючи позицію цих авторів щодо складності та багатогранності поняття «соціального захисту», усе ж таки, хотілося б висловити зауваження щодо простоти й головне – лаконічності наведеної дефініції, стилю викладення змісту зазначеного поняття. Відомо, що «однозначність, неускладненість нормативного тексту, його сприйнятливості – важлива умова належної реалізації норм права. Прагнення до глобальності, всеосяжності правової норми іноді

спричиняє надто об'ємні формулювання, перевантаженість речень, повторення, що руйнує простоту та доступність тексту. Тому в нормотворчій практиці, доктринальному тлумаченні потрібно знаходити золоту середину: точність і простота нормативного стилю повинні виступати як єдине ціле, доповнювати одне одного, не порушуючи головного в нормативно-правовому акті – його нормативне значення. Простота викладення не означає спрощення викладення змісту правових норм, що може бути наслідком популістської або демагогічної правової політики, зведення її до спрощених формул: «земля – селянам» – що обернулось їхнім фактичним кріпацтвом на довгі роки; «заводи – робітникам» – що насправді призвело до жорсткої експлуатації робітників тощо. Загальновідомо, що чим лаконічніше й компактніше викладено нормативний матеріал, тим краще сприймається, пізнається зміст та застосовуються його приписи» [13, с. 45-46]. На наш погляд, усе наведене повністю стосується не тільки редакцій норм, що містяться в чинному законодавстві про службу в ОВС та їхнього розробки (нормотворчості), а й доктринального тлумачення того чи іншого законодавче використаного поняття. Адже, наука та чинна нормативна база, нормотворчий процес перебувають в «органічній» взаємодії, про це вже достатньо йшлося вище, а також слушно зазначається в літературі [13, с. 65]. Нормотворчість передбачає «максимальне скорочення невиправданих повторень, ефективне структурування відсилочних норм... обережне використання спеціальної, у тому числі юридичної, термінології [13, с. 46]. А деякі дослідники, що, видається, є «крайньою точкою» такого підходу взагалі вважають, що «у законодавстві не повинно бути відсилань до інших нормативних актів» [14, с. 126]. Слушного висновку дійшли В.С. Ковальський і І.П. Козінцев: «Результатом лаконізму і компактності стилю є економічність тексту... усунення його розмитості, декларативності, що сприяє й правозастосуванню» [13, с. 46]. Натомість В.С. Венедіктов і М.І. Іншин у наведеному вище випадку (йдеться про авторське визначення поняття терміну «соціальний захист кадрового персоналу органів внутрішніх справ» [8, с. 136] – прим. авт.), фактично погоджуються з позицією законодавця у Законі «Про міліцію», але водночас прирівнюють заходи «правового захисту» (ст. 21 Закону), до заходів «соціального захисту» (ст. 22 Закону), а потім ще й доповнюють цей перелік вказівкою на заходи, що пов'язані навіть із державним страхуванням та відшкодуванням шкоди в разі загибелі або каліцтва працівника міліції, про які йдеться взагалі в окремій статті – ст. 23 Закону «Про міліцію». Водночас, керуючись такою ж логікою, в іншому дослідженні, ці ж та деякі інші автори, використовують уже декілька інше – «синтезоване» поняття – «соціально-правовий захист», указуючи, що такий захист уявляє собою «...комплексну систему заходів, які застосовуються для забезпечення вільної та належної реалізації суб'єктивних прав і виконання функціональних обов'язків. Соціально-правовий захист включає: забезпечення громадянських прав і свобод; матеріальне забезпечення працівників... і членів їхніх сімей; реальний правовий захист від загроз життю й здоров'ю; медичне та санаторно-курортне оздоровлення; пенсійне забезпечення та державне страхування; юридичні гарантії порядку розгляду службово-трудова спорів» [15, с. 3-4].

Професор О.М. Бандурка вважає, що «соціальне забезпечення» – це передбачена «...законодавством система матеріального забезпечення та обслуговування громадян у старості, на випадок хвороби, повної чи часткової втрати працездатності, втрати годувальника, а також сімей, в яких є малолітні й неповнолітні діти. Основними видами соціального забезпечення в органах внутрішніх справ є: державне обов'язкове соціальне страхування, медичне обслуговування, пенсійне забезпечення, державна фінансова й матеріальна допомога...» [1, с. 230]. Тобто, фактично цей дослідник численні складові механізму «соціально-правового захисту» відносить до іншого

поняття – поняття «соціальне забезпечення». Натомість І.С. Ярошенко декілька інакше визначає зміст, розрізняючи ознаки та особливо застерігає від ототожнення таких понять, як «соціальний захист» та «соціальна захищеність» і пише, що «змішування понять призводить до певної неузгодженості. Соціальний захист визначений Конституцією України лише як одне із соціальних прав. Тому, коли мова йде про захист усього комплексу соціальних прав, доцільно вживати термін «соціальна захищеність», а термін «соціальний захист» – застосовувати, характеризуючи саме право на соціальний захист» [16, с. 23-25]. Можна зустріти й численні інші підходи в сучасній науці права соціального забезпечення [17, с. 381; 18, с. 718; 19, с. 4; 20, с. 137; 21, с. 8].

Отож, термінологічні підходи є досить різними, а інколи навіть діаметрально протилежні. Проте питання щодо термінологічної уніфікації, доцільність використання того чи іншого терміну для позначення чинної в Україні системи заходів, яка направлена на посилений захист працівників органів внутрішніх справ від «чинників», що зумовлені їхньою професійною діяльністю, уже було окремо досліджено в літературі [22, с. 233-234; 23, с. 344-347; 24, с. 328-331; 25, с. 25-37], а тому тут окремо розглядатися не буде. Водночас, слід звернути увагу на ту обставину, що в науці обґрунтовано звертається увага на «вектор» дії, напрям реалізації таких заходів, що є, на нашу думку, вихідним положенням у дослідженні питання про ефективність дії механізму соціально-правового захисту працівників ОВС на практиці, яка залишається, на жаль, невтішною [26, с. 147-162; 27, с. 33-38; 28, с. 90-112; 29, с. 260-284; 30, с. 280-314; 31, с. 58-61; 32, с. 59-60; 33].

РЕЗЮМЕ

В статті аналізуються напрямлення удосконалення наукової термінології та питання нормативно-правової структуризації наявної системи правової та соціальної захисту працівників органів внутрішніх справ України.

SUMMARY

In article directions of improvement of scientific terminology and a question of normative-legal structurization of available system legal and social protection of workers of law-enforcement bodies of Ukraine are analyzed.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Бандурка О.М. Основи управління в органах внутрішніх справ України: теорія, досвід, шляхи вдосконалення. – Х.: Основа, 1996.
2. Бандурка О.М. Управління в органах внутрішніх справ України. – Х.: Ун-т внутр. справ, 1998.
3. Методичні матеріали навчальних тем із соціально-гуманітарної підготовки рядового та молодшого начальницького складу органів і підрозділів внутрішніх справ України на 2005-2006 навчальний рік // Іменем Закону. – 2006. – №6.
4. Сільченко С.О. Пільги по-європейськи: шляхи реформування соціального законодавства // Трудове право України в контексті європейської інтеграції: Мат. наук.-практ. конф. (м. Харків, 25-27 травня 2006 р.). – Х.: УАФТП; ХНУВС, 2006.
5. Сирота І.М. Право пенсійного забезпечення в Україні. – К.: Юрінком Інтер, 1998.
6. Логвиненко Б.О. Медичне забезпечення як складова соціального захисту ОВС // Вісник Луганського державного університету внутрішніх справ. – 2007. – Вип. 3.
7. Собур Г.А. Применение норм социально-правовой защиты сотрудников ОВД. – Домодедово, 1994.
8. Венедіктов В.С., Іншин М.І. Організаційно-правові засади проходження служби в органах внутрішніх справ України. – Х.: НУВС, 2002.

9. Мачульская Е.Е. Право социального обеспечения. – М.: Книжный мир, 1998.
10. Право социального обеспечения / Под ред. Э.Г. Тучковой. – М.: Юрист, 1997.
11. Право социального обеспечения / Под ред. Гусова К.Н. и др. – М.: Проспект, 2000.
12. Практикум по праву социального обеспечения / Под ред. И.В. Гушин. – Мн.: Амалфея, 2002.
13. Ковальський В.С., Козінцев І.П. Правотворчість: теоретичні та логічні засади. – К.: Юрінком Інтер, 2005.
14. Коростей В. Правові проблеми національної демократії // Право України. – 2003. – №1.
15. Ануфрієв М.І., Венедіктов В.С., Іншин М.І. Соціально-правовий захист працівників ОВС України. – Х.: Вид-во Ун-ту внутр. справ, 2000.
16. Ярошенко І.С. Соціальний захист як правова категорія // Ставайки сьвременна наука – 2007: Мат. за 5-а межд. науч. практ. конф., София, 1-15 октомври 2007 г. – София.: Бял ГРАД-БГ, 2007. – Т. 7.
17. Лібанова Л., Палій О. Ринок праці та соціальний захист. – К.: Основи, 2004.
18. Социальная политика / Под ред. Волгина Н.А. – М.: Экзамен, 2002.
19. Мачульская Е.Е. Право социального обеспечения. – М.: МЦФЭР, 1997.
20. Болотіна Н.Б. Право соціального захисту. Становлення та розвиток в Україні: Монографія. – К.: Знання, 2005.
21. Чутчева О.Г. Правове регулювання соціального захисту громадян України: Автореф. дис. ...канд. юрид. наук: 12.00.05. – Х.: ХНУВС, 2003.
22. Іншин М.І. Правове регулювання службово-трудова відносин в Україні: Монографія. – Х.: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2004.
23. Лавріненко О.В. Звільнення працівників ОВС за вислугою строків служби: проблеми гармонізації трудового законодавства // Вісник Університету внутрішніх справ. – 2001. – Спецвипуск.
24. Лавріненко О.В. Питання систематизації законодавства про службу в органах внутрішніх справ // Систематизація законодавства в Україні: проблеми теорії і практики: Мат. міжн. наук.-практ. конф. – К.: Інститут законодавства Верховної Ради України, 1999.
25. Лавріненко О.В. Гармонізація понятійного апарату загального та спеціального законодавства України про працю: теоретичні аспекти проблеми // Економіка, фінанси, право. – 2005. – №4.
26. Лавріненко О.В. Проблеми реалізації конституційних гарантій права працівників органів внутрішніх справ на щорічну відпустку: аналіз судової практики // Форум права. – 2007. – №3.
27. Лавріненко О.В. Експлуатація праці в сфері службово-трудова відносин: шляхи її подолання // Наукові дослідження – теорія та експеримент '2007: Мат. III наук.-практ. конф. (м. Полтава, 14-16 травня 2007 р.). – Полтава: ІнтерГрафіка, 2007. – Т. 3.
28. Лавріненко О.В. Теоретико-правовий аналіз практики застосування спеціального трудового законодавства України про порядок та умови грошового забезпечення працівників органів внутрішніх справ // Форум права. – 2007. – №2. – С. 90-112.
29. Лавріненко О.В. Відшкодування моральної шкоди у випадку порушення трудових прав працівників ОВС, що мають спеціальні звання міліції України: теоретико-правовий аналіз загального трудового законодавства та практики застосування спеціального законодавства про службу // Форум права. – 2008. – №1.
30. Лавріненко О.В. Сучасний механізм реалізації конституційних гарантій у сфері трудових відносин працівників органів внутрішніх справ України: теоретико-прикладний аналіз проблемних питань // Форум права. – 2008. – №2.

- 31.Бесчастний В.М., Лавріненко О.В. Механізм соціального забезпечення працівників органів внутрішніх справ // Віче. – 2007. – №7-8.
- 32.Лавріненко О.В. Нормування праці в структурі механізму грошового забезпечення працівників органів внутрішніх справ: онтолого-правові й аксіологічні аспекти // Віче. – 2008. – №1.
- 33.Лавріненко О.В. Сучасні проблеми захисту трудових прав атестованого персоналу ОВС України під час вирішення індивідуальних службово-трудова спорів: Монографія. – Донецьк: ДЮІ ЛДУВС, 2006.

Надійшла до редакції 01.10.2008 р.

УДК 340.68

ОСОБЛИВОСТІ КВАЛІФІКАЦІЇ ЗЛОЧИНІВ, ПЕРЕДБАЧЕНИХ СТ.361-1 КРИМІНАЛЬНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Міхайліна Т.В., ДонНУ

В останні роки очевидним є стрімке зростання кількості злочинів, пов'язаних з незаконним застосуванням засобів комп'ютерної техніки. Такі діяння спричиняють мільярдні збитки підприємствам, установам та фізичним особам. А з розвитком мережі Інтернет розмах комп'ютерної злочинності сягнув небачених масштабів, оскільки саме для діянь, скоєних у віртуальному середовищі, у більшій мірі властиві такі характеристики, як трансграничність та латентність. Глобальна мережа та велика кількість локальних мереж надають додаткові можливості щодо обміну досвідом, організації злочинних угруповань і одночасно ускладнюють процеси виявлення та розслідування протиправних посягань. Особливе місце серед незаконних дій з програмним та технічним забезпеченням посідає створення та розповсюдження шкідливих програм для ЕОМ, бо більшість порушень у роботі комп'ютерів, підключених до певних мереж, спостерігається саме через зараження вірусом чи іншими шкідливими програмами. Так, на початок 2008 року кількість виявлених комп'ютерних вірусів та троянських програм становила вже більше мільйона екземплярів. Експерти зазначають, що обсяги шкідливого програмного забезпечення зростають з надзвичайною швидкістю, оскільки більшість з кодів, які фігурують у списку, було створено за останні дванадцять місяців [1]. Лише у першому півріччі 2008р. кількість інфікованих Інтернет-сайтів зросла втричі. У середньому лабораторіями виявляється 16173 шкідливих сайтів на день [2].

Отже, зважаючи на високий ступінь суспільної небезпечності діянь, пов'язаних зі створенням, використанням та розповсюдженням шкідливих програмних та технічних засобів, обрана тема наукової статті є актуальною і потребує дослідження.

Проблеми комп'ютерної злочинності в цілому, а також безпосередньо створення та розповсюдження шкідливих програмних засобів розглядалися у роботах наступних вітчизняних та зарубіжних науковців: В.Голубєва, М.Вертузаєва, М.Менжеги, М.Дворецького, А.Копирюліна, М.Козир, О.Климчука, С.Ільченка, В.Максимова та інших. Хоча вказаному виду злочинних діянь і приділялася досить велика увага, але слід враховувати особливий динамізм саме комп'ютерних злочинів, внаслідок чого деякі їх особливості завжди залишаються поза межами дослідження.

Предметом аналізу в науковій статті виступають особливості складу злочину, передбаченого ст.361-1 Кримінального кодексу України (далі – КК України).

Метою ж можна вважати внесення пропозицій та рекомендацій щодо вдосконалення формулювання ст.361-1 КК України, що сприятиме більш ефективній кваліфікації протиправних діянь, на підставі аналізу наукової літератури, юридичної практики та емпіричних матеріалів.

Ст.361-1 КК України встановлює кримінальну відповідальність за створення з метою використання, розповсюдження або збуту, а також розповсюдження або збут шкідливих програмних чи технічних засобів, призначених для несанкціонованого втручання в роботу електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем, комп'ютерних мереж чи мереж електрозв'язку.

Аналізуючи вказану статтю, необхідно розділити шкідливі програмні та технічні засоби, оскільки як ті, так і інші можуть бути засобом скоєння такого злочину. Але їх обов'язковою ознакою є здатність впливати на процес обробки інформації, його спотворення, в результаті чого інформація (її носії) може бути знищена чи перекручена [3, с.716].

Під комп'ютерною програмою Закон України “Про авторське право та суміжні права” розуміє набір інструкцій у вигляді слів, цифр, кодів, схем, символів чи у будь-якому іншому вигляді, виражених у формі, придатній для зчитування комп'ютером, які приводять його у дію для досягнення певної мети або результату (це поняття охоплює як операційну систему, так і прикладну програму, виражені у вихідному або об'єктному кодах [4]. Шкідливими ж програмними засобами слід вважати спеціальні комп'ютерні програми, які прямо або побічно втручаються у роботу ЕОМ, АС, комп'ютерних мереж чи мереж електрозв'язку: порушують роботу як окремих програм, баз даних, видачі викривленої інформації, так і апаратних та периферійних засобів; порушують нормальне функціонування мереж; дезорганізують процес обробки інформації; сприяють втраті або перекручуванню інформації; копіюють інформацію без збереження первинної копії тощо [5, с.103].

Як бачимо, диспозицію ст.361-1 розширено, порівняно з попередньою редакцією ст.361 КК України, що встановлювала кримінальну відповідальність лише за розповсюдження комп'ютерних вірусів. Можна погодитись з тим, що вживання терміну „шкідливі програмні засоби” є більш вірним, оскільки існує велика кількість програм, які за своєю природою не є вірусами, але здатні спричинити порушення в роботі електронно-обчислювальних машин.

Найпоширенішими різновидами шкідливих програмних засобів, які підпадають під дію цієї статті, є:

1) комп'ютерні віруси – комп'ютерні програми, здатні після проникнення до операційної системи ЕОМ чи до автоматизованої системи порушити нормальну роботу комп'ютера, АС чи комп'ютерної мережі, а також знищити, пошкодити чи змінити комп'ютерну інформацію [6, с.946]. Характерною ознакою вірусів вважається їх здатність до самовідтворення та до модифікації програми, до якої вони приєднуються;

2) програми, призначені для нейтралізації паролів та інших засобів захисту комп'ютерних програм чи комп'ютерної інформації від несанкціонованого доступу;

3) програми-шпигуни, які після їх проникнення до певної АС, комп'ютерної мережі, операційної системи ЕОМ чи окремої комп'ютерної програми забезпечують несанкціонований доступ сторонньої особи до інформації, яка зберігається у ЕОМ, АС, мережі чи програмі або ж непомітно для власника чи законного користувача здійснюють несанкціоновану передачу такої інформації сторонній особі [6, с.946].

Під технічними ж засобами слід розуміти будь-які технічні пристрої, за допомогою яких без використання комп'ютерних програм здійснюється вплив на

роботу ЕОМ [7, с.977]. Це різного роду прилади, устаткування тощо, з допомогою яких можливе або безпосереднє підключення до АЕОМ, їх систем або комп'ютерних мереж чи каналів передачі даних, або які здатні шляхом формування сигналів, полів, середовищ створити умови для несанкціонованого доступу до інформації з метою ознайомлення з такою інформацією особами, які не мають права доступу до неї, або з метою впливу на процес обробки інформації в ЕОМ, порушення роботи АЕОМ, їх систем чи комп'ютерних мереж, перекручення або знищення комп'ютерної інформації чи її носіїв [8, с.690].

Предметом аналізованого злочину можуть бути: електронно-обчислювальні машини; автоматизовані системи; комп'ютерні мережі; мережі електрозв'язку.

Об'єктивна сторона зазначеного складу злочину складається з наступних дій:

1. створення з метою використання, розповсюдження або збуту шкідливих програмних чи технічних засобів включає в себе:

а) написання алгоритму з наступним (обов'язковим) перетворенням його у машинну мову [9, с.57]. Причому внесення змін до вже існуючої комп'ютерної програми, внаслідок чого вона набуває ознак шкідливості, або якщо у неї додалися нові шкідливі функції, чи у результаті подібних змін було створено якісно нову шкідливу програму для ЕОМ, також слід вважати створенням;

б) виготовлення відповідного технічного пристрою.

Має значення і мета створення програмного чи технічного засобу, а саме, їх використання, розповсюдження або збут. Тобто, якщо вказане забезпечення було створено, наприклад, виключно з дослідницькою метою, то таке діяння не повинно вважатися караним. Якщо ж мала місце злочинна ціль (будь-яка з перелічених) кримінальна відповідальність повинна наставати за сам факт створення, незалежно від реалізації такої мети;

2. розповсюдження або збут шкідливих програмних чи технічних засобів, призначених для несанкціонованого втручання в роботу електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем, комп'ютерних мереж чи мереж електрозв'язку.

Під розповсюдженням слід розуміти злочинні дії, за допомогою яких скопійовані шкідливі програми чи технічні засоби безпосередньо чи опосередковано пропонуються, доводяться або передаються будь-кому як в платний, так і в безоплатний спосіб. Для розповсюдження є характерним попереднє збільшення на один і більше примірників шкідливих програм та засобів у будь-якій матеріальній формі. Внаслідок його скоєння відбувається поширення копій одного й того ж злочинного продукту.

Збут – будь-яка форма передачі або реалізації шкідливих програмних чи технічних засобів, внаслідок якої вони передаються у володіння або розпорядження інших осіб. Збут включає в себе будь-який засіб відчуження (продаж, дарування, обмін, передачу тощо). На відміну від розповсюдження, під час збуту відбувається незаконне відчуження оригіналів програмних чи технічних засобів.

Розповсюдження та збут можуть вчинятися як особою, що створила шкідливі засоби, так і іншою, яка не приймала участі в їхньому утворенні. Як розповсюдження, так і збут, є закінченими складами злочину з моменту передачі шкідливих програмних або технічних засобів, незалежно від того, чи зміг отримувач ними розпорядитися.

Злочин вважається вчиненим у разі здійснення хоча б одного діяння, вказаного у ст.361-1 КК України. Причому настання шкідливих наслідків не впливає на кваліфікацію, але повинно братися до уваги під час призначення покарання [10, с.111-112]. Тобто, ч.1 ст.361-1 відображає формальний склад злочину.

Слід звернути увагу на те, що диспозицією досліджуваної статті передбачено кримінальну відповідальність за створення шкідливих програмних чи технічних засобів з метою їх використання, але не криміналізовано використання, як таке, що є нелогічним, оскільки безпосереднє використання, вочевидь, має більшу суспільну небезпечність, ніж створення з метою використання. Таким чином, було б доцільно змінити формулювання ч.1 ст.361-1 на „створення з метою використання, розповсюдження або збуту, а також використання, розповсюдження або збут шкідливих програмних чи технічних засобів...”.

У зв'язку з викладеним, необхідно проаналізувати, які дії можна вважати використанням, та чим воно відрізняється від розповсюдження або збуту.

У науковій літературі існує точка зору, згідно з якою використанням комп'ютерної програми вважається її запис на жорсткий диск електронно-обчислювальної машини. Але такий погляд є не зовсім прийнятним відносно шкідливого програмного забезпечення. Наприклад, якщо програма встановлюється в постійну пам'ять, записується на жорсткий диск в неактивному стані ще рано говорити про її використання. Для використання є необхідною реалізація програмою свого призначення. Отже, використання шкідливої програми – це введення її в електронну пам'ять ЕОМ з наступною реалізацією алгоритму, який закладений у неї [9, с.57].

Також останнім часом стають досить доступними та популярними так звані вірусні конструктори або генератори, які дозволяють створювати шкідливі програмні засоби, навіть маючи мінімальний рівень знань у галузі комп'ютерної техніки та не володіючи мовами програмування. Це дуже негативно позначається на криміногенній ситуації та сприяє збільшенню кількості злочинів даного виду в зв'язку з тим, що раніше для створення шкідливої комп'ютерної програми необхідно було володіти певним набором знань, то на сьогоднішній день це не є обов'язковою умовою. Це ж, у свою чергу, призводить до нерозуміння особою механізму роботи створеної програми і масштабу руйнівних наслідків її використання.

У законодавстві України на сучасному етапі немає норми, що встановлювала б відповідальність за створення вірусних генераторів, оскільки самі по собі вони не носять шкідливого характеру. Тому доцільно ч.1 ст.361-1 доповнити, закріпивши і кримінальну відповідальність за створення з метою розповсюдження або збуту, а також розповсюдження або збут генераторів та конструкторів шкідливих програм для ЕОМ.

Ч.2 ст.361-1 передбачає кваліфікуючі ознаки створення з метою використання, розповсюдження або збуту, а також розповсюдження або збуту шкідливих програмних чи технічних засобів, призначених для несанкціонованого втручання в роботу електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), автоматизованих систем, комп'ютерних мереж чи мереж електрозв'язку, серед яких називає:

1. вчинення діяння повторно;
2. за попередньою змовою групою осіб;
3. заподіяння значної шкоди.

Тобто, якщо вказується на наявність значної шкоди, мова йде вже про матеріальний склад злочину. Значною ж шкодою у статтях 361 - 363-1, якщо вона полягає у заподіянні матеріальних збитків, вважається така шкода, яка в сто і більше разів перевищує неоподатковуваний мінімум доходів громадян.

Таким чином, проаналізувавши об'єктивні ознаки складу злочину, закріпленого в ст.361-1, можна дійти висновку, що недосконалість формулювання диспозиції цієї статті впливає на правильність та ефективність кваліфікації діянь, пов'язаних зі створенням, використанням, розповсюдженням та збутом шкідливих програмних чи технічних засобів. Для вирішення зазначеної проблеми, та для охоплення складом злочину більшого кола суспільно небезпечних діянь пропонується встановити

кримінальну відповідальність не лише за створення шкідливих програмних чи технічних засобів з метою їх використання, розповсюдження або збуту, а й безпосередньо за використання зазначених комп'ютерних програм та пристроїв. Також необхідно законодавчо відреагувати на ситуацію, коли „інструменти” створення шкідливих програм для електронно-обчислювальних машин стають доступними для широкого кола осіб, які часто навіть не усвідомлюють наслідків застосування такого програмного забезпечення. Цього можна досягти, закріпивши кримінальну відповідальність за створення з метою розповсюдження або збуту, а також розповсюдження або збут генераторів та конструкторів шкідливих програм для ЕОМ. Причому під такими програмами можуть розумітися не лише віруси, а увесь комплекс програмних засобів, які було розглянуто вище.

Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, що комп'ютерна злочинність є досить динамічним явищем, яке постійно набуває нових проявів, форм та ознак, тому усе вищевикладене свідчить про необхідність доопрацювання формулювань чинного Кримінального кодексу України, особливо відносно нових складів злочинів, з урахуванням сучасного доробку правової науки.

РЕЗЮМЕ

В статті проведено аналіз об'єктивних ознак і проблем кваліфікації створення з метою розповсюдження шкідливих програмних і технічних засобів, а також їх розповсюдження і збуту. Сделано пропозицію по удосконаленню формулювання ст.361-1, виділив уголовну відповідальність за створення вірусних генераторів.

SUMMARY

The article analyzes objection characteristics and problems of qualification of creation of harmful programs and technical means in order to spread them and also their actual spreading and sale. Suggestion concerning the improvement of formulation of Article 361-1 is made. It is also suggested to add criminal responsibility for creation of virus generators.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Количество компьютерных вирусов превысило 1 млн. // <http://www.crime-research.ru/news/14.04.2008/4420/> (28.04.2008р.).
2. Инфицирование сайтов утроилось в 2008 году // <http://www.crime-research.ru/news/25.07.2008/4668/> (26.07.2008р.).
3. Науково-практичний коментар до Кримінального кодексу України / Ю.В.Александров, П.П.Андрушко, В.І.Антипов; Відп. ред. С.С.Яценко. – К.: А.С.К., 2006. – 848с.
4. Про внесення змін до Закону України „Про авторське право та суміжні права”: Закон України від 11 липня 2001р. // ВВРУ. – 2001. – №43. – Ст.214.
5. Климчук О. Юридичний аналіз складу злочину, передбаченого ст.361-1 Кримінального кодексу України „Створення з метою використання, розповсюдження або збуту шкідливих програмних чи технічних засобів, а також їх розповсюдження або збут” / О.Климчук // Юридичний радник. – 2006. – №2. – С.102-105.
6. Науково-практичний коментар Кримінального кодексу України / За ред. М.І.Мельника, М.І.Хавронюка. – К.: Наукова думка, 2007. – 1184с.
7. Научно-практический комментарий Уголовного кодекса Украины от 5 апреля 2001 года / Под ред. Н.И.Мельника, Н.И.Хавронюка. – К.: Изд-во А.С.К., 2004. – 1216с.
8. Уголовный кодекс Украины: Научно-практический комментарий / Отв. ред. Е.Л.Стрельцов. – Х.: ООО «Одиссей», 2007. – 872с.

9. Менжега М.М. О создании, использовании и распространении вредоносных программ для ЭВМ / М.М.Менжега // Закон и право. – 2004. – №10. – С.55-57.
10. Ільченко С. Проблемний аспект кваліфікації діяння за ознаками складу злочину, передбаченого ст.361-1 Кримінального кодексу України / С.Ільченко // Юридичний радник. – 2006. – №4. – С.109-112.

Надійшла до редакції 01.10.2008 р.

УДК 336.711:347.734

ПОДВІЙНА ПРАВОВА ПРИРОДА НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

Селіванова Т.В.

Процес становлення і розвитку сучасної суверенної і незалежної, демократичної, соціальної, правової держави з ринковою економікою тісно пов'язаний з рівнем розвитку і ефективністю функціонування її фінансової системи, яка становить сукупність ринків та інших інститутів, що використовуються для укладення фінансових угод, обміну активами. Діяльність цієї системи відбувається завдяки обігу фінансових ресурсів в державі, що реалізується завдяки діяльності суб'єктів фінансово-кредитних відносин, серед яких важливе місце відведено банківським установам.

Функціонування банківських установ як однієї з ланок фінансової системи держави є важливою складовою її сталого і динамічного розвитку і визначальним фактором становлення її добробуту. Банківська система покликана забезпечувати функціонування механізму перерозподілу грошового капіталу, вона є важливим елементом розрахунково-платіжного механізму в державі. Ключова роль у забезпеченні ефективного функціонування банківської системи належить центральному банку, головним призначенням якого є розробка дієвих форм і методів грошово-кредитного регулювання економіки. У зв'язку з цим великий інтерес викликають різноманітні аспекти діяльності центрального банку, який виступає основним провідником грошово-кредитної політики держави, здійснює банківське регулювання та нагляд. Саме особливим призначенням і визначається правовий статус центрального банку, який відповідно до загальної теорії права поєднує у собі правосуб'єктність та сукупність повноважень, прав, обов'язків, якими він наділений для виконання своїх функцій, досягнення поставлених перед ним цілей.

Центральним банком нашої держави є Національний банк України (далі Національний банк). Відповідно до ст. 99 Конституції України та ст. 6 ЗУ «Про Національний банк України» основною функцією Національного банку є забезпечення стабільності грошової одиниці України. Окрім того, Національний банк покликаний забезпечувати стабільність банківської системи і, у межах своїх повноважень, – цінової стабільності, створювати сприятливі умови для функціонування банківських установ. У визначенні Національного банку, яке надається у ст. 2 зазначеного вище закону, він визначається як особливий центральний орган державного управління. З наведених основних напрямків діяльності Національного банку впливає наявна йому подвійна правова природа – з одного боку, він є органом державного управління у сфері банківської діяльності, а з іншого, він займається господарською діяльністю і виконує окремі банківські операції у визначеному законодавством порядку. Таким чином, для

науки цікавим є питання співвідношення у правовому статусі Національного банку як центрального банку держави зазначених вище складових, і виявлення оптимальної форми законодавчого закріплення його правового положення, яке б забезпечило найбільш ефективне виконання покладених на цей орган функцій.

До цього часу питання визначення правового статусу центрального банку держави і Національного банку зокрема досліджувалося в монографіях таких вчених як О.П. Орлюк, О.А. Костюченко, В.П. Поляков, М.А. Московкіна, Ю.В. Ващенко, А.М. Стасів, Г.А. Тосунян, який зазначав подвійну правову природу банку Росії і розглядав його як державне унітарне підприємство, яке в той же час здійснює банківські операції і є комерційною організацією, В.І. Міщенко і В.І. Кротюк, які у своїй монографії «Центральні банки: організаційно-правові засади» також досліджували питання дуалізму правової природи Національного банку, виходячи з аналізу його основних функцій із забезпечення стабільності грошової одиниці і стабільності банківської системи. Але досі у вітчизняній науці не проводилося масштабного і комплексного дослідження правового статусу Національного банку, яке б дало узагальнений систематизований підхід до визначення його місця у системі органів держави і банківській системі.

Метою цього дослідження є надання обґрунтування правової природи центрального банку України, визначення його місця у системі органів держави і у банківській системі. Для досягнення цієї мети необхідно провести аналіз положень діючих нормативно-правових актів, які регламентують правове положення Національного банку, його функції, а також аналіз зарубіжного досвіду у галузі законодавчого визначення статусу центральних банків.

Для проведення дослідження доцільно використовувати запропоновану О.П. Орлюк систему факторів визначення місця центрального банку в державі, зокрема: 1) система діючих законів; 2) взаємозв'язок політики центрального банку з економічною програмою уряду; 3) принципи взаємодії центрального банку з національною банківською системою; 4) ступінь розвитку кредитної системи країни, у взаємодії з якою центральний банк здійснює свій вплив на економіку [1, с. 79]. Запропонована система є дійсно обґрунтованою, і, на наш погляд, визначальними для цього дослідження будуть її перші три складові. Вважаємо за доцільне також додати такі завдання дослідження як аналіз організаційної структури Національного банку, частково кадрового складу і розподілу відповідальності в його керівництві. Найбільш зрозуміло подвійна правова природа Національного банку постає з функцій, які він виконує.

ЗУ «Про Національний банк України» дає таке визначення Національного банку: «центральный банк України, особливий центральний орган державного управління, юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації якого визначаються Конституцією України, цим законом та іншими законами України». Статус особливого органу державного управління підтверджується наявністю таких основних функцій Національного банку як забезпечення стабільності національної грошової одиниці, банківської системи держави. В свою чергу, реалізація зазначених вище функцій здійснюється через: 1) розроблення Радою Національного банку засад грошово-кредитної політики і її проведення; 2) монопольне здійснення емісії національної валюти України та організація її обігу; 3) встановлення для банків правил проведення банківських операцій, бухгалтерського обліку і звітності, захисту інформації, коштів та майна; 4) визначення системи, порядку і форми платежів, у тому числі між банками; 5) створення, координацію та контроль створення електронних платіжних засобів, платіжних систем; 6) здійснення банківського регулювання та нагляду; 7) ведення Державного реєстру банків, здійснення ліцензування банківської

діяльності та операцій у передбачених законом випадках; 8) надання згоди на створення банківських об'єднань і їх державну реєстрацію [2, ст. 9]; 9) представлення інтересів України в центральних банках інших держав, міжнародних банках та інших кредитних установах, де співробітництво здійснюється на рівні центральних банків; 10) здійснення валютного регулювання, визначення порядку здійснення операцій у іноземній валюті, організацію і здійснення валютного контролю за банками та іншими фінансовими установами, які отримали ліцензію Національного банку на здійснення валютних операцій; 11) аналіз стану грошово-кредитних, фінансових, цінових та валютних відносин; 12) реалізацію державної політики з питань захисту державних секретів у системі Національного банку; 13) інші функції, визначені законом [3, ст. 7].

Щодо першої функції Національного банку, то через неї здійснюється опосередкований вплив на економіку держави. Застосовуючи законодавчо встановлені заходи впливу на кредитно-фінансові інститути, Національний банк створює умови для їх функціонування, які в свою чергу визначають напрямки діяльності банківських установ та інших кредитно-фінансових установ. Таким чином, взаємозв'язок складових банківської системи може визначитися впливом обох її рівнів один на одного – центрального банку і комерційних банків. При цьому, національні особливості кредитної системи визначають ступінь регулюючого впливу центрального банку на економіку, а зворотній зв'язок комерційних банків істотно впливає на умови функціонування самого центрального банку [4, с. 33]. З цією тезою неможливо не погодитись, і саме цим підкреслюється особлива центральна роль Національного банку у процесі організації і регулювання банківської системи і банківської діяльності з боку держави.

Важливою гарантією здійснення цієї функції і забезпечення стабільності національної грошової одиниці є незалежність центрального банку, на який не може вплинути будь-яка гілка влади. При цьому поняття «незалежність» має достатньо широкий аспект. Зокрема, з позиції Г.А. Тосуняна, поняття «незалежність» стосовно національного центрального банку характеризується достатньо широким обсягом, тобто структурно включає певну множинність елементів, кожному з яких належать ознаки, що відносяться до змісту даного поняття [5, с. 108]. Незалежність центрального банку повинна визначитися такими принципами: вона повинна носити правовий характер; центральний банк не може бути необмежено незалежним і має виходити з вищих інтересів держави та суспільства, координувати свою діяльність з іншими державними органами.

Відповідно до ст. 53 ЗУ «Про Національний банк України» не допускається втручання органів законодавчої та виконавчої влади або їх посадових осіб у виконання функцій і повноважень Ради Національного банку чи Правління Національного банку інакше, як в межах, визначених законом, що є разом із наявною інституційною системою територіальних управлінь Національного банку функціональною гарантією його незалежності. У той же час Національний банк є підзвітним Президенту України та Верховній Раді України, що означає:

- 1) призначення на посаду та звільнення з посади Голови Національного банку Верховною Радою України за поданням Президента України;
- 2) призначення та звільнення Президентом України половини складу Ради Національного банку;
- 3) призначення та звільнення Верховною Радою України половини складу Ради Національного банку;
- 4) доповідь Голови Національного банку Верховній Раді України про діяльність Національного банку;

5) надання Президенту України та Верховній Раді України двічі на рік інформації про стан грошово-кредитного ринку в державі.

Взаємовідносини Національного банку з Кабінетом Міністрів України визначаються у проведенні взаємних консультацій з питань грошово-кредитної політики, розробки і здійснення загальнодержавної програми економічного та соціального розвитку. Національний банк на запит Кабінету Міністрів України надає інформацію щодо монетарних процесів; натомість Кабінет Міністрів України, міністерства та інші центральні органи виконавчої влади на запит Національного банку надають інформацію, що має вплив на стан платіжного балансу. Окрім того, Національний банк підтримує економічну політику Кабінету Міністрів України, за умови, що вона не суперечить забезпеченню стабільності грошової одиниці України. Голова Національного банку або за його дорученням один з його заступників можуть брати участь у засіданнях Кабінету Міністрів України з правом дорадчого голосу, а члени Кабінету Міністрів України можуть брати участь у засіданнях Правління Національного банку також з правом дорадчого голосу. Наприклад, у Банківському Кодексі Республіки Білорусь закріплено, що Голова Правління Національного банку є членом Уряду Республіки Білорусь [6, ст. 37]

Вагомою складовою незалежності Національного банку є також наявність у нього права подавати Президенту України, Кабінету Міністрів України у встановленому порядку пропозицій щодо законодавчого врегулювання питань, спрямованих на виконання функцій Національного банку. Раніше Національний банк мав право законодавчої ініціативи у Верховній Раді України, але ЗУ «Про внесення змін до Конституції України» від 8 грудня 2004 року він був виключений з переліку суб'єктів законодавчої ініціативи.

Не менш важливою складовою незалежності Національного банку є його майнова незалежність. Згідно ст. 4 ЗУ «Про Національний банк України» він є економічно самостійним органом, юридичною особою, що має відокремлене майно, яке є об'єктом права державної власності і перебуває у його повному господарському віданні. При цьому, Національний банк не відповідає за зобов'язаннями органів державної влади, а органи державної влади не відповідають за зобов'язаннями Національного банку, крім випадків, коли вони добровільно беруть на себе такі зобов'язання. Також Національний банк не відповідає за зобов'язаннями інших банків, рівно як і вони не відповідають за його зобов'язаннями, крім випадків, коли такі зобов'язання є добровільними. Із досвіду Республіки Білорусь, наприклад, майно за Національним банком закріплено на праві оперативного управління, що певною мірою обмежує його майнову незалежність.

Таким чином, можна сказати, що складовими поняття «незалежність центрального банку» є: 1) функціональна (інституціональна) незалежність; 2) економічна (інструментальна) незалежність; 3) кадрова незалежність. Це твердження німецьких вчених, на нашу думку, необхідно конкретизувати і економічну незалежність представити як майнову незалежність, інструментальну незалежність фінансову незалежність, як це впливає із положень законодавства.

Ще одним важливим напрямком діяльності Національного банку є здійснення банківського регулювання та нагляду, основною метою яких є забезпечення фінансової стабільності банківської системи, захист інтересів вкладників і кредиторів. Слід зазначити, що терміни «банківське регулювання» і «банківський нагляд» не є тотожними, хоча вони є взаємодоповнюючими. Але думки вчених з приводу визначення співвідношення цих понять різняться. Так, Ж. Матук є прибічником узагальнення зазначених повноважень центрального банку в понятті «банківський контроль», який включає видання нормативно-правових актів, процес спостереження за

діяльністю банків та адміністративно-вольовий вплив на їх діяльність [7, с. 283 – 294]. В.П. Поляков узагальнює ці функції у понятті «банківське регулювання», яке визначає систему заходів, за допомогою яких держава через центральний банк забезпечує стабільне та безпечне функціонування банківської системи [8, с. 139]. В.В. Пасічник навпаки розмежує ці поняття, обґрунтовуючи це тим, що під банківським регулюванням розуміють розробку та видання уповноваженими органами на підставі законів нормативно-правових актів, які регламентують види і способи банківської діяльності; а під наглядом за діяльністю банків мається на увазі цілісне і безперервне відстеження здійснення банками їх діяльності згідно із нормативно-правовими актами [9, с. 238]. Аналогічної думки дотримується і наш законодавець. Відповідно до ст. 1 ЗУ «Про Національний банк України» банківське регулювання визначається як одна з функцій Національного банку, яка полягає у створенні системи норм, що регулюють діяльність банків, визначають загальні принципи банківської діяльності, порядок здійснення банківського нагляду, відповідальність за порушення банківського законодавства; а банківський нагляд становить собою систему контролю та активних впорядкованих дій Національного банку, спрямованих на забезпечення дотримання банками та іншими особами, стосовно яких Національний банк здійснює наглядову діяльність, законодавства України і встановлених нормативів з метою забезпечення стабільності банківської системи та захисту інтересів вкладників та кредиторів банку. Форми регулювання банківської діяльності визначаються у ст. 66 ЗУ «Про банки і банківську діяльність» і становлять: реєстрацію банків і ліцензування їх діяльності; встановлення вимог та обмежень щодо діяльності банків; застосування санкцій адміністративного чи фінансового характеру; нагляд за діяльністю банків; надання рекомендацій щодо діяльності банків; встановлення обов'язкових економічних нормативів; визначення норм обов'язкових резервів для банків; встановлення норм відрахувань до резервів на покриття ризиків від активних банківських операцій; визначення процентної політики; проведення рефінансування банків; управління золотовалютними резервами; регулювання операцій з цінними паперами на відкритому ринку; регулювання імпорту та експорту капіталу[10]. І, як ми бачимо, банківський нагляд у законодавстві України розглядається як одна з форм банківського регулювання. На нашу думку, якщо підстави здійснення банківського нагляду, обсяг і порядок його здійснення, порядок закріплення результатів визначається як законами України так і нормативними актами Національного банку, то дійсно, з урахуванням цих ознак банківський нагляд є однією з форм банківського регулювання.

Як управлінська функція банківське регулювання і нагляд здійснюються Національним банком з метою гарантії стабільності банківської системи, захисту прав та інтересів вкладників, підвищення ефективності діяльності банківської системи; а банківський нагляд, відповідно, з метою впровадження, підтримки та розвитку широкого кола фінансових послуг в інтересах банківської системи зокрема та економіки держави в цілому; забезпечення ефективної та надійної роботи банків та їх спроможність задовольнити потреби, вимоги та претензії своїх клієнтів; забезпечення відповідності діяльності банківської системи грошово-кредитній політиці Національного банку; забезпечення дотримання законів, нормативно-правових актів Національного банку, якими встановлені правила, що передбачають відповідний рівень професіоналізму та компетенції ведення банківської справи. Виконання саме цих функцій Національним банком є дуже важливою складовою його діяльності, адже саме у банківському нагляді і регулюванні поєднуються інші важливі його функції, визначені ЗУ «Про Національний банк України».

Таким чином, всі перелічені вище функції можна об'єднати у три основні групи: нормотворча, виконавча, попереджувально-карна [11, с. 94]. І саме вони

характеризують Національний банк як особливий орган державного управління, як суб'єкт владних повноважень на ринку банківських послуг. Але, з іншого боку, Національний банк є суб'єктом господарювання, який виконує окремі банківські операції, що і робить його правовий статус подвійним.

Перш за все, Національний банк є юридичною особою і має відокремлене майно, що є об'єктом права державної власності і закріплене за ним на праві господарського відання. Відповідно до ст. 5 ЗУ «Про Національний банк України» одержання прибутку не є метою діяльності Національного банку і всі доходи і витрати Національного банку мають забезпечувати можливість виконання ним своїх функцій. А доходи Національний банк отримує від здійснення таких банківських операцій: надання кредитів комерційним банкам для підтримки їх ліквідності; надання кредитів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб під заставу цінних паперів на умовах, визначених законом; здійснення дисконтних операцій з векселями і чеками в порядку, визначеному Національним банком; купівля і продаж на вторинному ринку цінних паперів у порядку, передбаченому законодавством; відкриття власних кореспондентських та металевих рахунків у закордонних банках; купівля-продаж валютних цінностей з метою монетарного регулювання; зберігання, купівля-продаж банківських металів, дорогоцінних металів, каменів, інших коштовностей, пам'ятних та інвестиційних монет з дорогоцінних металів на внутрішньому і зовнішньому ринках без квотування і ліцензування; розміщення золотовалютних резервів самостійно або через банки, уповноважені на ведення валютних операцій; приймання на зберігання і в управління державних цінних паперів і інших цінностей; ведення рахунку Державного казначейства України без оплати і нарахування відсотків; ведення особових рахунків працівників Національного банку; ведення рахунків міжнародних організацій. При цьому, Національний банк має право встановлювати плату за надані ним відповідно до закону послуги. До того ж, Національний банк сплачує збори і податки у відповідності до норм податкового законодавства України. Наприклад, Національний банк Республіки Білорусь не є платником податків. Перелічені вище операції Національного банку і є складовими його правового статусу як органу, який здійснює господарську діяльність. Але, слід зазначити, що коло операцій Національного банку є обмеженим порівняно із операціями, які взагалі здійснюються банками.

Підсумовуючи все викладене вище, можна сказати, що в Україні побудована класична дворівнева банківська система, центральне місце у якій належить особливому органу державного управління – Національному банку України, який є єдиним органом регулювання ринку банківських послуг. У інших країнах контроль за діяльністю банківських установ здійснюється декількома органами, наприклад, як у США і Великій Британії.

Особливістю ж Національного банку як інституту є його подвійна правова природа, коли він поєднує у собі і функції органу державного управління, і одночасно є суб'єктом господарювання. Та, на наш погляд, саме подвійна правова природа Національного банку виступає важливою гарантією в урегулювання і забезпеченні стабільності грошово-кредитної системи держави, а також забезпечує йому особливий незалежний статус в системі органів державного управління як органу, що уповноважений державою на здійснення управління на ринку банківських послуг і як центральному банку держави. Незалежність надає Національному банку змогу забезпечувати реалізацію грошово-кредитної політики, використовуючи при цьому найбільш ефективні засоби. І саме незалежність Національного банку є необхідною передумовою забезпечення стабільності грошової одиниці України і банківської системи держави; важливою гарантією здійснення Національним банком своїх банківських операцій. Але, якщо подивитися з іншого боку, то виявляється, що у

банківському законодавстві України немає чіткого визначення відповідальності Національного банку, тобто його незалежність є майже абсолютною. Тому, на наш погляд, до законодавчого положення про те, що Національний банк будує свою діяльність на засадах економічної і фінансової політики, визначених урядом і іншими державними установами, слід додати і гарантії його реалізації, тобто законодавчо закріпити засади відповідальності Національного банку.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается правовая природа Национального банка Украины, его роль в системе государственных органов и банковской системе.

SUMMARY

The article touches upon legal position of the National Bank of Ukraine, its role in the system of state structures and bank system.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Орлюк О.П. Банківська система України. Правові засади організації. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 240 с.
2. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5. – Ст. 30.
3. Про Національний банк України: Закон України від 20 травня 1999 року № 679-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – №29. – Ст. 238.
4. Шенаев В.Н., Науменко О.В. Центральный банк в процессе экономического регулирования. Зарубежный опыт и возможности его использования в России. – М.: Изд-во АО «Консалтбанкир», 1994. – 164 с.
5. Тосунян Г.А., Викулин А.Ю. Деньги и власть. Теория разделения властей и проблемы банковской системы. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2000. – 224 с.
6. Банковский кодекс Республики Беларусь от 25 октября 2000 года № 441-3 // Законы Республики Беларусь. – 2006. – № 145-3.
7. Матук Ж. Финансовые системы Франции и других стран. Т. 1. Банки. Книга 1. – М.: Финстатин форм, 1994. – 325 с.
8. Поляков В.П., Московкина Л.А. Структура и функции центральных банков. Зарубежный опыт: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 1996. – 192 с.
9. Пасічник В.В. Банківський нагляд: правові засади та проблеми здійснення // Банківське право України/ Під заг. ред. А.О. Селіванова. – К.: Видавничий дім «Ін Юре», 2000. – 328 с.
10. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 року № 2121-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5. – Ст. 30.
11. Тосунян Г.А., Викулин А.Ю. Деньги и власть. Теория разделения властей и проблемы банковской системы. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2000. – 224 с.

Надійшла до редакції 01.10.2008 р.

УДК 351.74:330.341.1

ІННОВАЦІЇ В СФЕРІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ОВС

Шевченко О.М., викладач, Донецький юридичний інститут Луганського державного університету внутрішніх справ

Завдання докорінного удосконалення інформаційного забезпечення органів внутрішніх справ України в умовах постійного росту злочинності, розвитку її організованих форм набувають винятково важливого значення. Досвід показує, що будь-яка інформатизація є найбільш ефективною при комплексному підході до формування, обробки, передачі й використанню даних на всіх рівнях ієрархічних інформаційних систем. Удосконалення методів, форм та механізмів взаємодії підрозділів системи МВС України дозволить підвищити ефективність роботи з попередження й розкриття злочинів, істотно поліпшить умови праці правоохоронців ОВС.

Аналіз сучасних умов діяльності ОВС переконливо свідчить про необхідність їх реформування, про це свідчить Указ Президента України, виданий « з метою визначення цілей, пріоритетних напрямів та основних завдань реформування в інтересах захисту прав і свобод людини та громадянина системи органів Міністерства внутрішніх справ України, впровадження європейських стандартів у цій сфері...» [1].

На сучасному етапі своєї діяльності органи внутрішніх справ України, накопичивши значний досвід боротьби зі злочинністю здебільшого спираються саме на нього, не сприймаючи або взагалі ігноруючи тенденції сучасного розвитку суспільства, не використовують досягнення наук, які стали надбанням та практично звичайним фактором в економічній, соціальній та інших сферах буття суспільства.

На думку сучасних науковців інноваційна активність – важливіший ресурс подальшого розвитку будь-якої системи. Органам внутрішніх справ України притаманна робота за встановленим нормативними документами регламентом, суттєва інерційність, майже протидія спробам оновлення різних сфер їх діяльності, непорозуміння при впровадженні нового.

Виходячи з вищенаведеного, проблемним питанням для ОВС є питання розгортання інноваційної діяльності, переходу на новітні засади роботи з сучасними технологіями, впровадження економіко-математичних методів в повсякденну діяльність, докорінні зміни в роботі з персоналом. Для вирішення цих питань актуальним для ОВС, на думку автора, є ув'язка сучасних соціально-економічних категорій, зокрема таких як «інновація» з практикою діяльності ОВС.

Слід відзначити, що перший пік застосування інноваційних технологій в практичній діяльності ОВС відноситься до 70-х – 80-х років ХХ століття, саме в цей час в органах внутрішніх справ широко запроваджувались засоби обчислювальної техніки, користувачами яких стали фахівці майже всіх напрямків діяльності ОВС

Однак очікуваної у той час докорінної зміни в умовах праці персоналу в оперативно-розшуковій, слідчій, адміністративній діяльності не відбулося, як не відбулося раціоналізації та спрощення процедур роботи з документами, визволення посадових осіб ОВС від рутинної паперової роботи з документування, систематизації та ведення справ.

З становленням та розвитком України як незалежної держави все більше уваги приділяється інтелектуальному потенціалу, прийшло розуміння факту, що єдиний шлях

розвитку – інноваційний, що тон у міжнародному суспільстві задають ті країни, які володіють інтелектуальним та технологічним потенціалом.

Проблема впровадження інновацій, інноваційних технологій та перехід до інноваційних форм діяльності не оминув і ОВС України. Враховуючи багатовекторність діяльності ОВС, визначимо тільки деякі напрямки досліджень, спрямованих на поліпшення діяльності ОВС.

Так, проблемні питання професійної підготовки персоналу ОВС були предметом досліджень О. Бандурки, І. Голосніченка, М. Іншина, Я. Кондратьєва, О. Музичука, В. Петухова, В. Плішкіна, В. Посметного, І. Совгіра, І. Шопіної, С. Ярового та інших науковців, проте ряд актуальних і практично значущих проблем у цій сфері потребують подальшої розробки.

Науково-прикладні розробки та теоретичні дослідження щодо:

- реалізація державної інформаційної політики в ОВС;
- інформатизації та формування інформаційного середовища органів внутрішніх справ України
- організаційно-правових засад інформатизації різних напрямків діяльності ОВС;
- створення та використання комп'ютерних інформаційних систем в ОВС України
- аспектів створення єдиної комп'ютерної інформаційної системи правоохоронних органів з питань боротьби зі злочинністю в Україні

були обґрунтовані у працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема в межах наукової школи правової інформатики, такими дослідниками як І. Аристова, К. Беляков, В. Брижко, М. Вертузаєв, В. Гавловський, В. Глушков, В. Гриценко, Р. Калюжний, П. Мельник, А. Новицький, С. Позняков, В. Попович, Л. Савченко, О. Фролова, В. Цимбалюк, М. Швець та ін.

Зокрема, О.Г. Фролова [2] розробила теорію сучасного інформаційно-методичного забезпечення управління в органах внутрішніх справ, що базується на засадах управління в ОВС, його головній меті, завданнях і організаційно-правових основах, комплексному використанні різних методів на базі математичного моделювання за допомогою комп'ютерної техніки, програм і технологій. Продемонстровано значні потенційні можливості цієї теорії у забезпеченні ефективного управління в органах внутрішніх справ і правотворенні.

Н.П. Матюхіна [3] запропонувала загальнотеоретичну концепцію управління персоналом органів внутрішніх справ, спрямовану на забезпечення ефективності та якості їх діяльності. Ефективність управління персоналом розглянуто у взаємозв'язаних площинах: якості та ефективності роботи ОВС та задоволення цілей та потреб персоналу. У контексті концепції управління персоналом ОВС встановлено місце та роль соціальної роботи з персоналом, проаналізовано їх головні компоненти, організаційно-правові засади ефективного функціонування.

Ю.Д. Кунев [4] на підставі аналізу змісту принципів управління запропонував нові рішення стосовно структурної побудови та функціонування органів внутрішніх справ України. Внесено методологічні пропозиції щодо впровадження в організацію та діяльність органів внутрішніх справ нововведень. Сформульовано пропозиції та рекомендації щодо вдосконалення управління органами внутрішніх справ України.

Організаційно-правовим основам та управлінню інноваційною діяльністю в органах внутрішніх справ присвячені роботи Російських вчених – Гапоненко В.Ф., Малахової Н.В та ін.

Інноваційна діяльність в ОВС в сучасних умовах недостатньо вивчена. Дисертаційні дослідження за цією проблематикою не проводились. В сучасній науковій літературі та періодиці відображено тільки окремі аспекти цієї проблеми.

Невирішеність загальної проблеми переходу на інноваційну модель діяльності можна визначити як суму невирішеності наступних питань:

- відсутність нормативно-правових документів, що визначають та регламентують інноваційну діяльність ОВС.
- відсутність інтегрованої системи інноваційної діяльності в ОВС;
- відсутність стратегій розвитку персоналу як елемента інноваційної стратегії ОВС.

У наш час - час епохальних змін, переходу від традиційного суспільства до суспільства інформаційного - значно зростає роль інновацій, інноваційних соціальних технологій у діяльності різноманітних колективів. У науковій літературі приділяється велика увага інноваціям і інноваційним технологіям керування. Висуваються різні точки зору на цей феномен, існує безліч трактувань самого терміна «інновації».

Нажаль, незважаючи на достатньо тривалий період вивчення економістами категорії «інновація», до цього часу в соціально-економічній літературі не склалося чіткої та загальноприйнятої її характеристики.

Слід підкреслити відсутність як єдиного підходу до визначення інновації, так і різноманітність визначення інновації:

1. Класичне визначення. Сформульовано в працях класиків економічної науки, таких як П. Друкер, Б. Санто, Й. Шумпетер.
2. Прийняте міжнародною спільнотою для практичного використання як методично-керівні матеріали - керівництво Фраскатті, керівництво Осло.
3. Сучасні визначення. Сформульовані та узагальнені в працях Алімова А.Н., П.Н. Завліна, А.К. Казанцева, А.І. Пригожина, Р.А. Фатхутдинова, Ю.В. Яковця.

Мета статті

Отже, враховуючи вищевикладене, ціллю цієї статті вважається за задумкою автора необхідність уточнення понятійного апарату, що використовується при дослідженні проблем інноваційної діяльності як органів внутрішніх справ, так і праці їх персоналу, розглянути та з'ясувати сутність:

- інновації та інноваційної праці стосовно органів внутрішніх справ;
- ув'язати вищенаведені поняття з реальною сферою діяльності ОВС, пов'язаною з працею персоналу в галузі інформаційних технологій.

Результати дослідження

Отже, «інновація» може інтерпретуватися як перетворення потенціалу науково-технічного прогресу в реалії, що втілюється в нових технологіях, зокрема соціальних та інформаційних. Основуючись на вищенаведеному, автор пропонує своє власне бачення проблеми стосовно функціонування служби інформаційного забезпечення діяльності ОВС.

Для з'ясування сучасного стану вищевказаної служби доцільно здійснити історичний екскурс та прослідкувати її становлення і розвиток, які нараховують декілька етапів.

1. Створення галузевої служби та впровадження засобів обчислювальної техніки.

Характерні ознаки періоду:

- в структурі існуючої інформаційної служби обласного управління внутрішніх справ створено підрозділ із 25-30 фахівців з програмування, супроводження обчислювального процесу та технічного обслуговування комплексу обчислювальної техніки, в задачі якого входило забезпечення машинної обробки інформації і видачу її користувачам;

- придбано та введено до експлуатації обчислювальний комплекс;

- забезпечено інформацією аналітико-статистичного характеру щодо стану кримінальної злочинності в регіоні як керівництва УМВС та провідних служб управління, так і рядових робітників апарату управління.

Суттєвою ознакою цього періоду є зміна в умовах праці як персоналу інформаційної служби, так і персоналу апарату управління. Перше зумовлене впровадженням комп'ютеризованої технології опрацювання інформації, друге – орієнтацією впритул до залежності на різноманітні форми статистично-аналітичної інформації, отримані з використанням обчислювальної техніки.

2. Розвиток технічного комплексу, створення та розвиток інформаційної бази.

Характерні ознаки цього періоду:

- удосконалення можливостей технічного комплексу, збільшення його потужності;

- застосування сучасних на той час програмних засобів для створення автоматизованих інформаційних обліків різноманітної природи для забезпечення потрібною інформацією оперативно-розшукової, кримінально-процесуальної, адміністративно-процесуальної та профілактичної роботи.

Знаковим для цього періоду є зміни в умовах праці персоналу міських та районних відділів внутрішніх справ, й це зумовлене двома факторами: по-перше все частіше персонал цих підрозділів використовує інформацію, отриману за допомогою інформаційно-обчислювального комплексу і по-друге обов'язки з фіксації та надання первинної облікової інформації покладено саме на цей персонал.

3. Впровадження та розвиток телекомунікаційних методів опрацювання інформації.

Характерні ознаки періоду:

- широке впровадження персональних комп'ютерів в практику діяльності персоналу міських та районних відділів внутрішніх справ;

- перехід від централізованої форми опрацювання інформації на централізовано-розподілену, за участю інформаційно-технічної бази Управління інформаційних технологій (УІТ) УМВС та міських і районних відділів внутрішніх справ;

- широке використання телекомунікаційних засобів для забезпечення обміну інформацією, практично ліквідовано практику передачі інформації телефоном, телеграфом, поштою та нарочним;

- введення в штаті міських та районних органів внутрішніх справ посад обліково-реєстраційних робітників (обліково-реєстраційних груп (ОРГ)), відповідальних за ведення автоматизованих обліків рівня свого ОВС, постачання первинної облікової інформації до УІТ, постачання необхідною інформацією персонал ОВС; необхідність наявності в штаті ОВС досвідченого інженера-програміста;

- створення локальних обчислювальних мереж УМВС та окремих територіальних органів внутрішніх справ.

Знаковим для цього періоду є суттєві зміни умов праці персоналу УІТ, персоналу апарату УМВС, перехід на нові умови діяльності персоналу міських та районних відділів внутрішніх справ.

На цьому етапі внаслідок вищезазначених знакових змін виникли нові міжструктурні зв'язки, пов'язані з впровадженням та використанням інформаційних технологій. Як наслідок виник і удосконалювався механізм міжструктурних зв'язків.

4. Інтеграція баз даних, впровадження сучасних методів роботи з інформацією.

Цей період – період сьогодення. Характерними рисами періоду є:

- зміцнення матеріально-технічної бази системи інформаційного забезпечення ОВС як в УІТ, так і територіальних органах внутрішніх справ;

- перехід від використання абонентських телефонних каналів зв'язку та засобів електронної пошти до використання сучасної системи опрацювання інформації типу клієнт-сервер за рахунок використання прямих виділених каналів зв'язку;
- перехід від окремих автоматизованих обліків до інтегрованих систем накопичення та опрацювання інформації за рахунок використання сучасних програмних засобів збору та накопичення інформації;
- створення в територіальних органах внутрішніх справ локальних обчислювальних мереж з установкою персональних комп'ютерів в основних службах;
- посилення вимог до професійної здатності працівників ОРГ, необхідність наявності в штаті ОРГ кваліфікованого фахівця з супроводу інформаційних масивів та програмного забезпечення;
- підвищення вимог до персоналу служб ОВС щодо можливостей використання персональної обчислювальної техніки та інформаційного забезпечення в своїй професійній діяльності.

Знаковою зміною на цьому етапі є необхідність відпрацювання нових форм та методів взаємодії персоналу ОРГ та персоналу основних функціональних підрозділів ОВС.

Аналізуючи теоретичні положення вченого та наведену характеристику системи інформаційного забезпечення діяльності ОВС, легко дійти висновків:

1. Створення та удосконалення системи інформаційного забезпечення ОВС є інновацією.
2. Діяльність персоналу УІТ, ОРГ із забезпечення функціонування системи інформаційного забезпечення ОВС є діяльністю інноваційною.
3. Діяльність персоналу ГУМВС, територіальних органів внутрішніх справ з використання системи інформаційного забезпечення є діяльністю інноваційною.

Висновки та пропозиції

Враховуючи вищевикладене, визначаємо категорію «інновація», «інноваційна праця» стосовно ОВС так:

- інновація в ОВС являє собою процес цілеспрямованих змін, здійснюваних інвестиційною й творчою діяльністю, орієнтованих на задоволення зростаючих суспільних потреб і підвищення ефективності різноманітних видів діяльності підрозділів ОВС.

- Інноваційна праця – цілеспрямована діяльність персоналу ОВС з практичної реалізації установок щодо впровадження та повсякденного використання інновацій, пов'язаних з впровадженням, використанням та розвитком інформаційних технологій.

Як перспективу слід вважати:

- розробку шляхів удосконалення існуючого механізму взаємодії структурних служб та їх працівників в галузі використання інформаційних технологій;
- розробку основ застосування та рекомендацій щодо впровадження інноваційного механізму технологічних зв'язків між структурними підрозділами та їх працівниками.

РЕЗІЮМЕ

В статье рассмотрен и уточнен понятийный аппарат, используемый при исследовании вопросов инновационной деятельности органов внутренних дел и труда их персонала, выяснена сущность инновации и инновационного труда в ОВД.

SUMMARY

In the article considered and specified concepts in-use at research of questions of innovative activity of organs of internal affairs and labour of their personnel, essence of innovation and innovative labour is found out in organs of internal affairs.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Про заходи щодо реформування системи органів Міністерства внутрішніх справ України : Указ Президента України № 245/2008-/
<http://www.president.gov.ua/documents/7619.html>
2. Сучасне інформаційно-методичне забезпечення управління в органах внутрішніх справ: Автореф. дис... д-ра юрид. наук: 12.00.07 / О.Г. Фролова / Нац. ун-т внутр. справ. — Х., 2002. — 36 с.
3. Управління персоналом органів внутрішніх справ України: організаційно-правові засади: Автореф. дис... д-ра юрид. наук: 12.00.07 / Н.П. Матюхіна / Нац. ун-т внутр. справ. — Х., 2002. — 37 с.
4. Принципи побудови та вдосконалення організаційної структури органів внутрішніх справ України: загальнотеоретичні аспекти державного управління: Автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.07 / Ю.Д. Кунєв / Нац. ун-т внутр. справ. — Х., 2001. — 17 с.

Надійшла до редакції 01.10.2008 р.

УДК 351.82: 62-663.1

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ ВУГІЛЛЯ

Ілларіонов О.Ю., юрист 1-ї категорії Інституту економіко-правових досліджень НАН України

Практична реалізація положень Закону України «Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України» 14.07.1999 р. № 934-XIV [1] (з 1.01.2002 р. втратив чинність у зв'язку із закінченням строку його дії) призвела до відродження гірничо-металургійного комплексу (далі – ГМК). Наслідком цього стало, у першу чергу, значне збільшення попиту на коксівне вугілля із одночасним зменшенням об'ємів власного видобутку з-за затяжної кризи у вугільній промисловості України. Ситуація з видобутком власного коксівного вугілля погіршувалась із року у рік, відповідно до чого за підсумками 2008 р. прогнозується дефіцит відповідної марки вугілля у розмірі 10-12 млн. т. Хоча за умов спаду виробництва у ГМК України у другому півріччі прогнозний показник дефіциту може бути скорегований у бік зменшення.

За підсумками 2007 р. видобуток коксівного вугілля в Україні скоротився на 5,8% порівняно з 2006 р. – до 28,396 млн.т., енергетичного – на 6,1%, до 47,041млн.т. [2].

Взагалі, для вугільної галузі України імпорт вугільної продукції є явищем нетиповим, адже промислові запаси вугілля загалом складають 6500,8 млн.т., на долю енергетичних марок вугілля припадає 46% промислових запасів, на долю коксівних – 54%. Загальні розвідані запаси складають 117 млрд. т. [3, с. 10]. Несприятливим фактором також є нерозвиненість портової інфраструктури для імпорту необхідної кількості вугільної продукції найдешевшим видом транспорту – морським.

У 2000-2006 рр. в Російській Федерації (РФ) приріст видобування вугілля склав 19,2% [4, с. 2]. При цьому за Енергетичною стратегією РФ до 2020 р. було передбачено видобути у 2007 р. 286 млн. т. вугілля, фактично було видобуто 309 млн.т. Об'єм інвестицій у вугільну промисловість, наприклад, у 2004 р. склав 102% від необхідного

(запланованого), хоча в цілому по паливно-енергетичному комплексу РФ (далі – ПЕК РФ) цей показник склав 84% [4, с. 5]. Такі темпи приросту інвестиційного капіталу зберігаються і зараз. З цього можна заключити, що вугільна промисловість у РФ завдяки закладеними у згаданій стратегії показниками є флагманом за розвитком серед галузей ПЕК РФ. Відповідний приріст виробництва вугільної продукції повністю задовольнив внутрішні потреби, насамперед, металургії та енергетики, та став базою для нарощування експортного потенціалу.

І зазначена ситуація повністю відповідає тезі, що в залежності від того, наскільки технологічно та адекватно стану суспільства сформована законодавча база, право може або сприяти суспільно-економічному прогресу, або гальмувати його та, навіть, наносити суспільству пряму шкоду. Право вирішує у нормативному вигляді в тому числі і економічні задачі, висунуті суспільним життям перед законодавцем [5, с. 3].

В Україні правове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності навряд чи можна назвати адекватним. Така ж ситуація спостерігається і у вугільному законодавстві. Вугільна галузь, як і відповідне законодавство, яке регулює господарські відносини у названій галузі, пройшла у 1990-2008 рр. складний період, основною характеристикою якого було намагання збереження державного сектору шляхом його дотаційної підтримки, в тому числі за рахунок інших галузей економіки шляхом встановлення спеціальних тарифів (перехресне субсидування). Закриття нерентабельних та безперспективних вугільних шахт набуло масовості. З'явилося і відповідне правове забезпечення ліквідаційних процедур, яке навряд чи можна назвати адекватним та економічно обґрунтованим.

Не дивлячись на всю гостроту проблеми, ґрунтовних досліджень господарсько-правового забезпечення експортно-імпортних операцій з вугільною продукцією не було. Окремо можна виділити роботу Родіної О.Г. [6], присвячену інтеграційним процесам у паливно-енергетичному комплексі, зокрема у вугільній промисловості. Інтеграції України до Світової організації торгівлі та відповідному аналізу пов'язаних з цим проблем присвячені роботи Амоші О.І., Кабанова А.І. та Стариченко Л.Л. [7, 8] та деякі інші [9, с. 115-128; 10, с. 128-131].

Проблемам співвідношення імпорту та власного видобутку вугілля присвячена стаття В.К. Мамотова та В.М. Василенко [11].

Окремі дослідження проводились і у галузі історії та розвитку законодавства про вугледобувну промисловість в Україні. Вихідною тезою при цьому використано те, що високий ступінь концентрації великих промислових підприємств даної галузі на обмеженій території, містоутворюючий характер переважної більшості цих підприємств, загальна недосконалість вітчизняного гірничого законодавства зумовили і відповідні вади вугільного законодавства при багатьох несприятливих факторах економічного характеру [12].

Метою даної статті є дослідження правового забезпечення експортно-імпортних операцій з вугільною продукцією за умов вступу України до СОТ та інших інтеграційних намірів.

Нещодавні інтеграційні процеси України до Світової організації торгівлі ще не позначилися будь-яки чином чи на покращенні, чи на погіршенні кількісних показників імпорту або експорту вугільної продукції не в останню чергу тому, що основний постачальник вугільної продукції на ринок України – РФ, не є членом СОТ, але усіляко намагається ним стати. Другий за обсягами постачальник – Польща, є членом СОТ та Європейського Союзу. Тож вже сьогодні необхідно приділяти увагу приведенню до вимог СОТ та ЄС закріплених законодавчо засобів регулюючого впливу на господарські відносини.

Базовими нормативно-правовими актами, які встановлюють загальні засади здійснення господарської діяльності в тому числі і у зовнішньоекономічній сфері, є Господарський кодекс України [13] (далі – ГК України) та Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-XII [14], який встановлює загальні принципи зовнішньоекономічної діяльності щодо всіх без винятку галузей вітчизняної економіки. Велике практичне значення має ст. 12 ГК України, у п. 2 якої закріплено перелік основних засобів регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання.

Першим нормативно-правовим актом, призначенням якого було стимулювання експорту вугільної продукції, була постанова Кабінету Міністрів України «Про розширення експорту вугілля» від 23.06.1993 р. N 474 [15], ця постанова і досі діє, хоча і має майже нульовий вплив на зовнішньоекономічні відносини у вугільній галузі.

Відповідно до п. 1 Положення про Міністерство вугільної промисловості України, затвердженого Указом Президента України «Питання Міністерства вугільної промисловості України» від 5.10.2005 р. № 1417/2005 [16] Міністерство вугільної промисловості України (далі – Мінвуглепром України) є головним (провідним) органом у системі центральних органів виконавчої влади з питань забезпечення реалізації державної політики у вугільній промисловості. Мінвуглепром України узагальнює практику застосування законодавства з питань, що належать до його компетенції, розробляє пропозиції щодо вдосконалення законодавства і у встановленому порядку вносить їх на розгляд Президентів України та Кабінету Міністрів України.

Мінвуглепром України, відповідно до абз. 13-15 п. 4 Положення про Міністерство вугільної промисловості України, вживає заходів для зростання експортного потенціалу підприємств вугільної промисловості, надає допомогу з питань формування зовнішньоекономічних зв'язків, готує пропозиції щодо тарифного і нетарифного регулювання експортно-імпортних операцій з вугіллям та вугільною продукцією, подає у межах своїх повноважень пропозиції щодо укладання міжнародних договорів України, здійснює в межах своїх повноважень заходи щодо адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу з питань вугільної промисловості, проводить вивчення наявних і перспективних потреб у вугіллі (за марками та сортами) на внутрішньому і зовнішньому ринку (п. 19), забезпечує складення та подання українськими суб'єктами господарювання антидемпінгових, антисубсидійних і спеціальних скарг (заяв) (п. 24).

Регуляторна діяльність профільного міністерства (на час видання наказу – Міністерства палива та енергетики України) щодо аналізу ситуації ринку вугільної продукції, зокрема його експортно-імпортної складової, проявилась у створенні Робочої групи з питань аналізу експортно-імпортних операцій з вугільною продукцією (див. розпорядження Міністерства палива та енергетики України «Про створення Робочої групи з питань аналізу експортно-імпортних операцій з вугільною продукцією» від 05.05.2004 р. № 51-р [17]). Однак, робота цієї групи є непрозорою, інформації щодо діяльності Робочої групи немає.

Практичні аспекти здійснення господарської діяльності щодо експорту та імпорту вимагають від Міністерства вугільної промисловості України вести роз'яснювальну роботу. Так, із вступом у законну силу Закону України «Про внесення змін в Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.12.1999 р. № 1274 [18], яким було скасовано нульову ставку ПДВ на операції щодо продажу вугілля і продуктів його збагачення та торфобрикетів, електроенергії, з 01.01.2000 р. було введено оподаткування зовнішньоекономічних операцій із вказаними товарами, відносно реалізації виготовленої на території України вугільної продукції було залишено

нульову ставку (див. Лист Міністерства палива та енергетики України від 09.03.2000 р. № 2-467/24 [19]).

У наказі Міністерства вугільної промисловості України «Про підсумки роботи підприємств вугільної промисловості у 2007 році та завдання на 2008 рік» від 26.03.2008 р. № 126 [20] не міститься статистики щодо експорту або імпорту вугілля.

Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України «Про перелік товарів критичного імпорту» від 18.06.1999 р. № 1080 [21] вугілля коксівне, та інше кам'яне вугілля було віднесено до Переліку товарів критичного імпорту. Відповідно до Переліку постанов Кабінету Міністрів України, що втратили чинність (див. постанову Кабінету Міністрів України «Про визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» від 5 червня 2000 р. № 905 [22]), вказаний Перелік товарів втратив чинність. З того часу квотування та встановлення цін державою при імпорті вугільної продукції не застосовується.

До 2005 р. існував спеціальний механізм торгівлі вугільною продукцією між Україною та Російською Федерацією, його правовою основою була постанова Кабінету Міністрів України «Про реалізацію Угоди між Урядом України та Урядом Російської Федерації про вільну торгівлю» від 5 січня 1998 р. № 13 [23], розроблена на підставі Угоди між Урядом України та Урядом Російської Федерації про вільну торгівлю, яка набула чинності 12.02.1994 р. [24] та діє сьогодні. Окремі правові питання експорту/імпорту вугілля врегульовано Угодою про координацію робіт з питань експортного контролю сировини, матеріалів, обладнання, технологій та послуг, які можуть бути використані для створення зброї масового знищення і ракетних засобів їх доставки, яка набула чинності для України 26.06.1992 р. [25] та діє і сьогодні. Постанова Кабінету Міністрів України «Про реалізацію Угоди між Урядом України та Урядом Російської Федерації про вільну торгівлю» від 5.01.1998 р. № 13 втратила чинність відповідно до Переліку рішень Кабінету Міністрів України, що втратили чинність (див. постанову Кабінету Міністрів України «Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, деяких рішень Кабінету Міністрів України» від 23.02.2005 р. № 143 [26]). Відповідно до цього, між Україною та основним експортером вугілля – РФ, не існує спеціального режиму торгівлі.

З метою захисту інтересів споживачів була створена Державна інспекція з контролю якості вугільної продукції, яка бере участь у межах своїх повноважень в реалізації державної політики у сфері управління якістю продукції та здійсненні державного нагляду і контролю за якістю вугілля, вугільної продукції, торфу та лігніту. Компетенція Державної інспекції з контролю якості вугільної продукції визначена у відповідному Положенні, затвердженому постановою Кабінету Міністрів України «Про утворення Державної інспекції з контролю якості вугільної продукції» від 25.01.2007 р. № 60 [27]. Основним завданням Інспекції є здійснення разом із Держспоживстандартом контролю за дотриманням вугледобувними, вуглепереробними, торфодобувними підприємствами та брикетними фабриками незалежно від форми власності вимог державних стандартів та технічних умов щодо якості вугільної продукції. Таке загальне визначення сфери діяльності охоплює і діяльність суб'єктів господарювання відносно експорту та імпорту вугілля та вугільної продукції. Загальні вимоги до якості вугільної продукції викладені у СОУ 10.1.00185755.001-2004 «Вугілля буре, кам'яне та антрацит. Методика розрахунку показників якості», які переглядаються щороку (див. наприклад: розпорядження Міністерства вугільної промисловості України «Про перегляд показників якості вугільної продукції у 2008 році» від 04.02.2008 р. № 12-р [28]).

Наказом Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, Міністерства вугільної промисловості України «Про порядок реалізації окремих видів вугільної продукції походженням з України» від 7.05.1996 р. № 245/96 [29] встановлено

реєстрацію (облік) контрактів на реалізацію вугілля за Переліком продукції вугільної промисловості, контракти по якій підлягають реєстрації обліку за листом-підтвердженням Мінвуглепрому України. Однак відповідно до мети вказаного наказу «стимулювання реалізації українськими товаровиробниками вугілля на міжнародних ринках, запобігання демпінгу, приведення вугільного ринку України у відповідність до світових торговельних норм і практики та підтримки конкурентоспроможності української вугільної продукції в міжсезонний період» дія положення про реєстрацію зовнішньоекономічних контрактів поширюється лише на експортні контракти, відповідно до цього імпорتنі контракти реєстрації не підлягають.

Сьогодні чинною залишається Інструкція про порядок заповнення інформаційної картки реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту), затверджена Наказом Міністерства економіки України «Про порядок реєстрації (обліку) зовнішньоекономічних контрактів (договорів) на здійснення експортних операцій з металобрухтом» від 15.12.2005 р. № 505 [30]. Знов таки, Інструкція визначає єдиний порядок оформлення інформаційної картки реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту) і розрахована на суб'єктів підприємницької діяльності України – експортерів.

Наказ Міністерства економіки України «Про порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» від 29.06.2000 р. № 136 [31] втратив чинність відповідно до наказу Міністерства економіки України «Про порядок реєстрації (обліку) зовнішньоекономічних договорів (контрактів) на здійснення експортних операцій з брухтом чорних металів» від 15.12.2005 р. № 505.

На розвиток зовнішньоекономічних зв'язків буде впливати діяльність Координаційної ради з питань ціноутворення вугільної продукції, склад та завдання якої затверджено наказом Міністерства вугільної промисловості України «Про створення координаційної ради з питань ціноутворення вугільної продукції» від 30.01.2008 р. № 44 [32].

Однак, при будь-яких дослідженнях економіко-правового характеру варто мати на увазі прогнози, викладені у доповіді Institute for Energy [33], підготовленої на замовлення Єврокомісії. За викладеними прогнозами, вже з 2015 року Європа почне відчувати суттєві труднощі з імпортом вугілля. Основний на сьогодні виробник вугільної продукції – Китай, за 30 років повністю втратить свої запаси кам'яного вугілля, а Світові прогнозні показники покладів з 1997 року зменшено вдвічі.

На тлі цього України знаходиться у більш вигідному становищі, адже принаймі на два століття забезпечена цим стратегічним первинним енергетичним ресурсом. Однак не варто забувати про адекватне регулювання раціонального його використання, проблем правового регулювання зовнішньоекономічних операцій з вугільною продукцією, ефективним та адекватним правовим механізмом ціноутворення та ін. Це, на нашу думку, має бути відображено як додаткові пріоритети у побудові вугільного законодавства.

Стосовно застосування антидемпінгових заходів при здійсненні експортно-імпорتنих операцій з вугільною продукцією, то Міністерством вугільної промисловості України на підставі господарської компетенції, відповідно до вимог законів України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» від 22.12.1998 р. № 330-XIV [34] та «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» від 22.12.1998 р. № 332-XIV [35] з метою перевірки та забезпечення достовірності інформації щодо впливу імпорту на фінансово-економічні показники роботи вуглевидобувних підприємств державного сектору економіки було видано розпорядження «Про підготовку інформації щодо антидемпінгового (спеціального) розслідування стосовно імпорту в Україну коксівного вугілля» від 23.06.2006 р. № 56-р

[36]. Подавцем заяви щодо антидемпінгового (спеціального) розслідування стосовно імпорту в Україну виступило НАК «Вугілля України».

В рамках вступу України до СОТ варто відмітити те, що прогнози негативних наслідків для гірничо-металургійного комплексу, та пов'язаної з ним вугільної галузі, справдилися у найгіршому варіанті. Думки з цього приводу на різних рівнях висказувалися ще у 2005 р. Не безпідставно вказувалося, що «внаслідок вступу нашої держави до СОТ можливе посилення конкуренції з боку транснаціональних металургійних компаній, котрі орієнтовані на сировину з Бразилії, Австралії, Швеції та, звісно, будуть нарощувати експорт дешевих природно-багатих залізних руд (а також і коксівного вугілля – *авт.*) із цих країн на східноєвропейський ринок» [37, с. 12].

Відповідно до вищевикладеного, та керуючись ст. 12 ГК України, зовнішньоекономічні відносини у вугільній промисловості потребують більш продуманого та адекватного регулюючого впливу шляхом застосування до окремих груп відносин засобів державного регулювання. Порядок застосування цих засобів потребує конкретизації, так як у ГК України наведено перелік та загальні положення, кожна окрема галузь потребує спеціального правового механізму застосування засобів державного регулювання з урахуванням інтеграційних та інших економіко-правових чинників.

На виконання розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів щодо нейтралізації можливих негативних наслідків у зв'язку із вступом України до СОТ та забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки» від 12.01.2006 р. № 10-р [38] було зазначено необхідність розробки законопроекту про особливості державної підтримки (субсидування) вугільної промисловості з урахуванням вимог СОТ з метою уникнення обмеження експорту вугілля як продукції, що субсидується, та застосування до України компенсаційних заходів у разі визнання того, що субсидування обмежує імпорту вугілля і завдає збитків імпортерам. Генеральна Угода з тарифів і торгівлі 1994 р. [39] містить пряму заборону субсидування з метою стимулювання експорту та обмеження імпорту вугілля. Це є актуальним у зв'язку із щорічним збільшенням витрат Державного бюджету України на підтримку вугільної галузі.

В умовах членства в СОТ Україні потрібно шукати нові інструменти впливу на господарські відносини, або докорінно перебудовувати існуючі: система надання пільг, яка передбачена Державними бюджетом України, прямо суперечить вимогам СОТ та може слугувати беззаперечною підставою для початку усіляких спеціальних розслідувань за умов виходу вугільної промисловості України із кризи та нарощування експортного потенціалу. Адже не дивлячись на збільшення із року у рік виробництва вугільної продукції у РФ, все ж РФ буде не в змозі задовольнити існуючі та перспективні потреби, до того ж країни ЄС пішли на суттєве скорочення видобутку, а запаси великих світових виробників, наприклад Китаю, швидкими темпами вичерпуються.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити окремі пропозиції, які також є подальшими напрямками наукових розробок з предмету дослідження даної статті:

- спеціальне правове регулювання здійснення експортно-імпортних операцій щодо вугільної продукції відсутнє, існують лише певні якісні відмінності, обумовлені специфікою транспортування, митного оформлення та контролю якості вугільної продукції як товару;
- доцільним є інкорпорація норм, які регулюють спеціальні питання здійснення експортно-імпортних операцій в один нормативно-правовий акт, який би врегулював питання практичної реалізації механізму захисту національного товаровиробника, питання антидемпінгових розслідувань, специфіку митного оформлення та

відповідного контролю якості вугільної продукції, проблемним питанням і досі залишається ціноутворення у зовнішньоекономічних контрактах, де продавцем або покупцем вугільної продукції виступають державні підприємства, або інші суб'єкти господарювання із значною часткою держави у статутному капіталі (25,1 % та вище);

- стимулюванню експорту вугільної продукції в першу чергу буде сприяти подолання кризи у самій вугільній галузі України та нарощування власного видобутку вугілля. Це створить передумови закріплення відповідних стимулюючих правових механізмів експорту вітчизняної вугільної продукції;
- публічність та прозорість регуляторної діяльності державних органів не відповідає принципам, закладеним, наприклад, у законодавстві ЄС. У подальшому при інтеграційних процесах це може бути суттєвою проблемою.

На кінець, діюче законодавство не містить визначення поняття «вугілля» та «вугільна продукція», що певним чином ускладнює практику застосування законодавства та визначення предметів нормативно-правових актів.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрена и проанализирована нормативная база, которая регулирует осуществление экспортных и импортных операций с угольной продукцией, в том числе и отдельные нормы, которые определяют механизм применения средств государственного регулирования внешнеэкономической деятельности относительно указанного специфического товара. Сделаны отдельные предложения, которые можно определить, как дальнейшие направления научных разработок с предмету исследования данной статьи.

SUMMARY

In articles the standard base which regulates realisation of export and import operations with coal production including separate norms which define the mechanism of application of means of state regulation of foreign trade activities concerning the specified specific goods is considered and analysed. Separate proposals which can be defined how the further directions of scientific workings out with an object of research of given article are made.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України «Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України» 14.07.1999 р. № 934-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 38. – Ст. 338.
2. http://www.mvp.gov.ua/mvp/control/uk/publish/article?art_id=76197&cat_id=5228).
3. Полтавец В.И., Грядущий Б.А., Майдуков Г.Л. Альтернативы реформирования угольной промышленности Украины // «Уголь». – 2008. – № 7. – С. 10-16.
4. Троицкий А.А. Об энергетической безопасности России // Энергия: экономика, техника, экология. – 2008. – № 8. – С. 2-7.
5. Радченко В.И., Иванюк О.А., Плюгина И.В., Цирин А.М., Чернобель Г.Т. Практические аспекты прогнозирования законодательства и эффективности применения прогнозируемых норм // Журнал российского права. – 2008. – № 8. – С. 3-14.
6. Родіна О.Г. Механізм інтеграції вугільної галузі України у світовий енергетичний ринок: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2005. – 20 с.
7. Амоша О.І., Кабанов А.І., Стариченко Л.Л. Проблеми вітчизняної вугільної промисловості у світлі вступу України до Світової організації торгівлі. – Донецьк, Ін-т економіки пром-ті НАН України, 2006. – 68 с.

8. Амоша О.І., Кабанов А.І., Стариченко Л.Л. Перспективи розвитку та реформування вітчизняної вугільної промисловості на фоні світових тенденцій. Наукова доповідь / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2005. – 32 с.
9. Малыга В.А., Овчаренко Р.В., Мухин Ю.В. Хозяйственно-правовое обеспечение минимизации негативных последствий вступления Украины в ВТО для национальной угольной промышленности / Правові й економічні аспекти вступу України до Світової організації торгівлі: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. / НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень; Редкол.: Мамутов В.К. (відп. ред. та ін.). – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 197 с.
10. Вебер М. К вопросу о целесообразности разработки мер защиты горно-добывающих предприятий от возможных негативных последствий вступления Украины в ВТО / Правові й економічні аспекти вступу України до Світової організації торгівлі: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. / НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень; Редкол.: Мамутов В.К. (відп. ред. та ін.). – Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 197 с.
11. Мамутов В.К., Василенко В.Н. Добывать уголь самим или надеяться на импорт? // Шахтёр Украины. – 2003. – № 3 (214). – С. 5-6.
12. Мозуляка О.О. Историчний досвід становлення і розвитку законодавства про вугледобувну промисловість в Україні (XVIII – XXI ст.): Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.01. НАН України. Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького. – К., 2004. – 16.
13. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. – Ст. 144.
14. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 29. – Ст. 377.
15. Постанова Кабінету Міністрів України «Про розширення експорту вугілля» від 23.06.1993 р. № 474 // Урядовий кур'єр. – 1993. – № 97 – 98.
16. Положення про Міністерство вугільної промисловості України, затверджене Указом Президента України «Питання Міністерства вугільної промисловості України» від 5.10.2005 р. № 1417/2005 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 40. – Ст. 2541.
17. Розпорядження Міністерства палива та енергетики України «Про створення Робочої групи з питань аналізу експортно-імпортних операцій з вугільною продукцією» від 05.05.2004 р. № 51-р // Відомості Міністерства палива та енергетики України. – 2004. – № 5.
18. Закон України «Про внесення змін в Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.12.1999 р. № 1274 // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 2. – Ст. 14.
19. Лист Міністерства палива та енергетики України від 09.03.2000 р. № 2-467/24 // Бизнес – Бухгалтерия. Право. Налоги. Консультации. – 2000. – № 14.
20. Наказ Міністерства вугільної промисловості України «Про підсумки роботи підприємств вугільної промисловості у 2007 році та завдання на 2008 рік» від 26.03.2008 р. № 126 // Відомості Міністерства вугільної промисловості України. – 2008. – № 3.
21. Постанова Кабінету Міністрів України «Про перелік товарів критичного імпорту» від 18.06.1999 р. № 1080 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 25. – Ст. 1167.
22. Постанова Кабінету Міністрів України «Про визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» від 5.06.2000 р. № 905 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 23. – Ст. 950.
23. Постанова Кабінету Міністрів України «Про реалізацію Угоди між Урядом України та Урядом Російської Федерації про вільну торгівлю» від 5.01.1998 р. № 13 // Урядовий кур'єр. – 1998. – № 8-9.

24. Угода між Урядом України та Урядом Російської Федерації про вільну торгівлю, яка набула чинності 12.02.1994 р. // Офіційний вісник України. – 2006. – № 50. – Ст. 3367.
25. Угода про координацію робіт з питань експортного контролю сировини, матеріалів, обладнання, технологій та послуг, які можуть бути використані для створення зброї масового знищення і ракетних засобів їх доставки, набула чинності для України 26.06.1992 р. // © ІАЦ «Ліга», ЛІГАБізнесІнформ, 2007.
26. Постанова Кабінету Міністрів України «Про внесення змін та визнання такими, що втратили чинність, деяких рішень Кабінету Міністрів України» від 23.02.2005 р. № 143 // Офіційний вісник України. – 2005. – № 8. – Ст. 437.
27. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення Державної інспекції з контролю якості вугільної продукції» від 25.01.2007 р. № 60 // Офіційний вісник України. – 2007. – № 6. – Ст. 224.
28. Розпорядження Міністерства вугільної промисловості України «Про перегляд показників якості вугільної продукції у 2008 році» від 04.02.2008 р. № 12-р // Відомості Міністерства вугільної промисловості України. – 2008. – № 2.
29. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України, Міністерства вугільної промисловості України «Про порядок реалізації окремих видів вугільної продукції походженням з України» від 7.05.1996 р. № 245/96 // © ІАЦ «Ліга», ЛІГАБізнесІнформ, 2007.
30. Інструкція про порядок заповнення інформаційної картки реєстрації зовнішньоекономічного договору (контракту), затверджена Наказом Міністерства економіки України «Про порядок реєстрації (обліку) зовнішньоекономічних контрактів (договорів) на здійснення експортних операцій з металобрухтом» від 15.12.2005 р. № 505 // Офіційний вісник України. – № 2006. – № 1-2. – Ст. 61.
31. Наказ Міністерства економіки України «Про порядок реєстрації та обліку зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» від 29.06.2000 р. № 136 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 30. – Ст. 1290.
32. Наказ Міністерства вугільної промисловості України «Про створення координаційної ради з питань ціноутворення вугільної продукції» від 30.01.2008 р. № 44 // Відомості Міністерства вугільної промисловості України. – 2008. – № 1.
33. Доповідь Institute for Energy // Енергетика та ринок. – 2007. – № 4 (45). – С. 26-27.
34. Закон України «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту» від 22.12.1998 р. № 330-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 9-10. – Ст. 65.
35. Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» від 22.12.1998 р. № 332-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 11. – Ст. 78.
36. Розпорядження Міністерства вугільної промисловості України «Про підготовку інформації щодо антидемпінгового (спеціального) розслідування стосовно імпорту в Україну коксівного вугілля» від 23.06.2006 р. № 56-р // Відомості Міністерства вугільної промисловості України. – 2006. – № 6.
37. Колосов В.А. Состояние и перспективы развития сырьевой базы горно-металлургического комплекса Украины // Горный журнал. – 2005. – № 5. – С. 12.
38. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів щодо нейтралізації можливих негативних наслідків у зв'язку із вступом України до СОТ та забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки» від 12.01.2006 р. № 10-р // © ІАЦ «Ліга», ЛІГАБізнесІнформ, 2007.
39. Генеральна Угода з тарифів і торгівлі 1994 р. // Українська інвестиційна газета. – 2006. – № 29.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

УДК 346.12: 65.016.8

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОБРОВІЛЬНОЇ ЛІКВІДАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Жуков С.В., аспірант Інституту економіко-правових досліджень НАНУ

Виділення невирішеної проблеми. Протягом тривалого часу інститут ліквідації підприємств розглядався та сприймався негативно. Насправді ж він був та залишається невід'ємною частиною, ефективним інструментом ринкового регулювання у переважній більшості країн. Цей інститут або механізм одночасно виконує кілька важливих функцій. По-перше, захист майнових прав суб'єктів ринку. По-друге, приведення в дію механізму повернення боргів, що зменшує ризик підприємницької діяльності. По-третє, виконання завдань очищення ринкового середовища від недієздатних юридичних осіб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Правовідносини в частині ліквідації підприємств сьогодні, в умовах економічної кризи, представляють підвищений інтерес для вчених та практиків. Предметом наукових розвідок дана проблема ставала в роботах таких авторитетних авторів, як А.В. Абрамов, П. Баранцев, А.Г. Бобкова, О.М. Вінник, В.М. Гайворонський, В.В. Джунь, А. Єфименко, В.К. Мамутов, Б.М. Поляков, С. Тенькав, В.С. Щербіна. Увага з їх боку обумовлена низкою чинників, серед яких слід виділити такі, як глибокі правові процеси реформування правовідносин у галузі господарювання, процесами адаптації національного законодавства до європейських стандартів, наявністю в системі правового регулювання цих відносин суттєвих прогалин, неповнота регламентації певної частини цих відносин.

Мета наукової статті. Метою даної статті є аналіз вітчизняної практики правового регулювання механізму добровільної ліквідації та пошук наукових підходів до формування та удосконалення оптимальної системи заходів припинення діяльності суб'єктів господарювання. Основним завданням дослідження є висвітлення автором власної думки з приводу процедури добровільної ліквідації.

Результати дослідження. Слідуючи логікою об'єктивної дійсності, рано чи пізно будь-який суб'єкт господарювання припиняє свою діяльність. Це може стати внаслідок реорганізації або ліквідації, що фактично припиняє існування юридичної особи. Нажаль, правова система нашої країни не позбавлена вад та прогалин у сфері господарсько-правового регулювання діяльності підприємств. Недосконалість та суперечливість вітчизняного законодавства не дає можливості господарським судам безальтернативно посилатися на позицію Верховного Суду України, викладену ним у його рішеннях, адже в Україні не поширена англо-саксонська прецедентна система права. Узагальнення судової практики, видані Вищим господарським судом України, який не є вищим судовим органом, тим не менше, з урахуванням прогалин у самому законодавстві, вже давно стали для багатьох суддів джерелами права, на які вони спираються при винесенні рішень.¹

Через недосконалість існуючих методик визначення масштабів кризового стану окремих підприємств виробники підсвідомо намагалися фінансово реанімувати свої підприємства, практикували елементи стабілізації за рахунок внутрішніх джерел, санації. Підприємців лякала процедура банкрутства і вони бажали оголосити про власну самоліквідацію. Безумовно, добровільна ліквідація має низку переваг: по-перше,

© Жуков С.В., 2008

¹ Малюська Д. Проблемні питання практики Верховного Суду України у справах про банкрутство // Судовий випуск. – 2006. – №7 (7). – С.12

ліквідаційна комісія самостійно управляє реалізацією майна та поверненням боргів; по-друге, в ситуації, коли підприємство визнає борги, порушення справи про банкрутство судом - майже неймовірне. За своєю суттю ліквідація переслідує декілька цілей: позбавлення економічного простору від неефективних господарюючих суб'єктів, які не в змозі раціонально вести власну підприємницьку діяльність; припинення негативного впливу збиткового підприємства на інших суб'єктів господарювання; допомога окремим господарюючим суб'єктам вийти з ринку без завдання надмірної шкоди контрагентам, державі, без порушень нормативних актів. Остання мета переважно досягається шляхом проведення добровільної ліквідації.

Ліквідація компанії може викликатися різними причинами, що обумовлено самим середовищем існування компанії – підприємницька діяльність. Проте, чинне законодавство, припускаючи інші мотиви, до причин відносить закінчення терміну, на якій було створено юридичну особу (термін передбачається у статутних документах); з причин досягнення цілей, заради яких підприємство було створене. Статут підприємства може мати вказівку на певні цілі, заради якої створений суб'єкт.

Згідно цивільного законодавства, будь-яка юридична особа може бути ліквідована за рішенням своїх засновників, учасників або уповноважених органів юридичної особи, а також за рішенням суду. Тобто, йдеться про добровільний та / чи примусовий вихід з ринку. Основною проблемою для окремих суб'єктів підприємництва, особливо представників «малого бізнесу», є саме проблема добровільного (юридично оформленого) уходу бізнесу з ринку. У свою чергу, дана проблема породжує іншу – підприємство, яке не має можливості швидко та легально піти з ринку «де юре», робить це «де факто», «кидає фірми», перестає звітувати у органи податкової адміністрації, статистики, тощо. Накопичення таких суб'єктів створює проблему для органів влади – примусово вивести їх з ринку. Якщо суб'єкт господарювання брав участь у незаконних схемах отримання прибутку, то його добровільна ліквідація може викликати увагу з боку правоохоронних органів, ретельної перевірки, що призведе до виявлення порушень законодавства. Крім того, якщо суб'єкт створювався із порушенням (наприклад, за фіктивним и паспортами), то такого суб'єкта іноді взагалі неможливо добровільно ліквідувати, адже засновники не поставлять підписи під відповідними документами. Крім того, до причин, що впливають на вибір між добровільною та примусовою ліквідацією, можна віднести наявність боргів перед державою та кредиторами з боку суб'єкта.

Загальні підстави ліквідації визначені ст.59 ГК України. Припинення шляхом ліквідації за юридичними підставами буває двох видів: добровільним та примусовим. Як і у випадку припинення юридичної особи шляхом правонаступництва, ЦК України передбачає дві групи підстав ліквідації юридичної особи – добровільну та примусову, причому примусова ліквідація можлива у формі визнання суб'єкта банкрутом.¹

Встановлюючи загальні принципи ліквідації, ГК та ЦК України не передбачають детальних процедур. Тому на практиці уповноважені органи та особи вимушені самостійно вводити деталізацію процедур ліквідації, взаємопов'язувати ці алгоритми із зняттям юридичної особи з обліку.

В науці спосіб розглядається як практична сторона діяльності, система об'єктивних та суб'єктивних детермінант, функціонально пов'язаних з місцем, часом, засобами досягнення мети. Вибір способу ліквідації підприємства залежить від роду його діяльності, стадії, на якій уповноваженим органом чи особою прийнято рішення про ліквідацію, переваг, вимог, досвіду, форм майнових активів. Таке розуміння демонструє залежність способу від ознак діяльності, серед яких суттєву роль відіграють

¹ Ліквідація (банкрутство) юридических лиц: практическое руководство / Под общей ред. В.В. Семенихина. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – С.5

стадії такої діяльності. Завдяки цьому, спосіб та стадія (етап) відрізняються. Спосіб – є дією (системою дій), що використовується при виконанні певної роботи, здійсненні чого-небудь. Стадія розглядається як період, ступінь у розвитку.¹ Спосіб припинення уточнює саму процедуру, сприяє конкретизації її меж – початкового та кінцевого моментів, важливих для встановлення стадій. Його метою є можливість пояснити причини ліквідації, шляхи вирішення долі підприємства, його майнового комплексу, задоволення вимог кредиторів з посиланням на законні підстави набуття шляхом проведення сукупності дій.

Спосіб припинення є визначеним законодавством порядок припинення діяльності юридичної особи, який визначає право відповідного органу приймати рішення про припинення діяльності підприємства.² Відповідно, ліквідація виступає способом припинення юридичної особи, який має кінцевий характер, без переходу прав та обов'язків порядку правонаступництва до інших осіб.³

Добровільна ліквідація відбувається за ініціативою власника суб'єкта чи уповноваженого органу, у зв'язку із закінченням строку, на який підприємство було створене, у разі досягнення мети за статутом, через зміну профілю діяльності, конкурентні тенденції на ринку товарів та послуг.

Типовими помилками під час ліквідації підприємств слід вважати прийняття рішення про ліквідацію особою чи органом, які не мали відповідних повноважень. Трапляються випадки, коли рішення про ліквідацію або створення ліквідаційної комісії приймають директор, голова правління, інші особи, які не є власниками підприємства.⁴ Якщо засновники суб'єкта вирішили обрати добровільну ліквідацію, законодавець пропонує процедуру ліквідації, яка складається з декількох етапів:

1. Прийняття рішення про добровільну ліквідацію.

У такому випадку рада директорів скликає акціонерів та інших учасників та ставить у порядок денний питання стосовно прийняття рішення про ліквідацію та призначення ліквідаційної комісії. З моменту ухвалення винесених питань фактично починається процес ліквідації.

2. Прийняття заходів з виявлення кредиторів та отримання дебіторської заборгованості. На ліквідаційну комісію покладається обов'язок виявлення всіх кредиторів та їх вимог.

3. Складання проміжного ліквідаційного балансу.

Із завершенням терміну отримання вимог від кредиторів комісія повинна скласти проміжний баланс, який містить відомості про склад майна суб'єкта, що ліквідується та характер вимог кредиторів. Характеристика майнового комплексу ліквідованого суб'єкта отримується внаслідок вивчення бухгалтерської документації та проведення інвентаризації. Також до проміжного балансу фахівці радять включати відомості про всі зобов'язання відносно кожного боржника та кредитора у розділах балансу; бухгалтерську звітність на останню звітну дату; права та обов'язки сторін; зобов'язання суб'єкта перед бюджетом; ліцензії суб'єкт, якщо його статутна діяльність вимагає ліцензії; результати інвентаризації.

4. Задоволення вимог кредиторів.

¹ Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов /Под ред. чл.-корр. АН СССР Н.Ю. Шведовой. – 20-е изд., стереотип. – М.: Русский язык, 1988. – С.618, 622

² Господарське право України: Підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих закладів освіти / М.В. Гайворонський, В.П. Жушман, Н.В. Погорецька та ін.; За ред. В.М. Гайворонського, В.П. Жушмана. – Х.: право, 2005. – С.86

³ Сучасний словник цивільно-правових термінів / Упорядник Венедиктова І.В.. Серія «Юридичний радник». – Х.: Страйк, 2005. – С.101

⁴ Теньков С. Ліквідація підприємств: деякі юридичні та податкові аспекти // Вісник податкової служби України. – 1999. - №47-48. – С.68

Порядок задоволення вимог кредиторів визначений ст.112 ЦК України та спеціальними законами. Виплати кредиторам починаються з моменту затвердження проміжного ліквідаційного балансу загальним зібранням акціонерів. У процесі погашення боргів перед кредиторами можливі конфліктні ситуації стосовно процедури погашення. У такому випадку закон передбачає право кредитора звернутися до суду з позовом до ліквідаційної комісії.

5. Оформлення остаточного ліквідаційного балансу.

Після завершення розрахунків з кредиторами ліквідаційна комісія складає такий баланс, який узгоджується з державним органом.

6. Розподіл майна ліквідованого суб'єкта між його учасниками.

Остаток майна після погашення вимог кредиторів розподіляється пропорційно участі акціонерів у статутному капіталі. Причому пропорційність дотримується у випадку недостатності виплати майна у підприємства.

7. Внесення відомостей про ліквідацію у Єдиний державний реєстр.

Ліквідація вважається завершеною після внесення про це відповідного запису у ЄДР.

Після прийняття рішення про добровільну ліквідацію, керівники чи засновники повинні негайно повідомити про це реєстраційні органи, які вносять у ЄДР дані про те, що юридична особа вступає у процес ліквідації. Після цього засновники чи керівники призначають ліквідаційну комісію або ліквідатора та встановлюють відповідно до ГК строки та порядок процедури. З цього моменту ліквідаційна комісія бере на себе повноваження органу управління особою та висапує від імені особи в суді.

В ЦК йдеться про форми ліквідації особи, яка є платоспроможною. Якщо майнового активу особи недостатньо для продовження діяльності, погашення боргів перед кредиторами, то процедура ліквідації відбувається в порядку відновлення платоспроможності особи або визнання її банкрутом (ч.3 ст.110 ЦК). До того ж, ліквідація окремих господарюючих структур регулюється окремими законними та підзаконними актами (Зокрема, Закони «Про банки та банківську діяльність», «Про страхування», «Про холдингові компанії в Україні»)

Так, при ліквідації страховика, у разі, коли учасники страховика прийняли таке рішення і страховик немає зобов'язань перед бюджетом, страхувальниками, уповноважений орган приймає рішення про виключення страховика з ЄДР страховиків та пере страховиків (ст.43 Закону). Ліквідація холдингової компанії передбачається у випадку ліквідації всіх корпоративних підприємств всієї компанії та залишення у її статутному фонді корпоративного пакета акцій лише одного корпоративного підприємства (ст.10 Закону «Про холдингові компанії в Україні»).

На практиці не завжди можна з достовірністю встановити підприємницький характер діяльності юридичної особи. В літературі зазначається, що цьому перешкоджають низький рівень правової культури установчих документів багатьох суб'єктів господарювання, загальний стан нашого господарського законодавства.¹ Враховуючи це, президія Вищого арбітражного суду України в роз'ясненні «Про деякі питання практики застосування закону України «Про банкрутство» від 15 квітня 1993 року визначала, що у разі, коли в установчих документах юридичної особи чітко не зазначений зміст діяльності, господарський суд повинен враховувати положення чинного законодавства про те, що державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності проводиться відповідно до вимог ст. 8 Закону України «Про підприємництво», ст.6 Закону «Про підприємства в Україні» та п.1 статті Положення

¹ Гайворонский В.Н. Хозяйственный, торговый или кодекс предпринимательства? // Проблемы становления хозяйственного законодательства Украины. - Донецк. - 1993. - С.110; Гайворонський В.М. Економіка і законодавство // Проблеми законності. - Х.: Вип.30. - 1995. - С.91

про місцеву державну адміністрацію. Дані про державну реєстрацію повідомляються органам державної статистики, які, згідно зі ст.12 Закону України «Про державну статистику», встановлюють коди і ведуть Державний реєстр звітних (статистичних) одиниць України, серед яких є і суб'єкти підприємницької діяльності.

Добровільна ліквідація здійснюється на підставі рішення її учасників або органу юридичної особи, уповноваженого на це статутними документами. Причини прийняття рішення про ліквідацію різні, Закони не можуть їх передбачити. До локальних документів, що можуть передбачати цей перелік можна віднести статутні документи.

Ст. 105 ЦК встановлює загальні правила припинення юридичних осіб, які поширюються на випадки добровільної ліквідації. Через відсутність правонаступників при ліквідації не відбувається переходу прав та обов'язків. Тому основним завданням процедури ліквідації є пошук кредиторів та забезпечення їх прав та інтересів. Відповідно до ч.1 ст.111 ЦК ліквідаційна комісія становить проміжний ліквідаційний баланс, до якого включають склад майна юридичної особи, що ліквідується, перелік кредиторських вимог, результати розгляду вимог кредиторів. На етапі затвердження проміжного балансу нерідко з'ясовується питання про достатність вартості всього майна для задоволення вимог кредитора. З моменту його затвердження починається процедура розрахунків з кредиторами в порядку черговості, закріпленої ст.112 ЦК України.

Важливим етапом у ліквідаційній процедурі є реалізація майна підприємства. Досвід вчить, що це доцільно робити під контролем комітету кредиторів чи суду (якщо йдеться про примусовий порядок ліквідації). Ст. 30 Закону «Про відновлення платоспроможності ...» забезпечує прозорість у реалізації майна, можливість кредиторам та ліквідатору відстежувати процес реалізації, змінювати його. За змістом цієї ж норми, ліквідатор повинен використовувати тільки основний рахунок юридичної особи в банківській установі. Поточні рахунки закриваються ліквідатором, залишки на них коштів переказуються на основний рахунок боржника. Поступово, із накопиченням коштів на основному рахунку, ліквідатор починає задовольняти вимоги кредиторів у порядку черги. Цей процес – вирішальний у процедурі, встановлює можливість після призначення ліквідаційної комісії чи ліквідатора закриття всіх рахунків підприємства, крім одного, (вказується – поточного), на вибір комісії чи ліквідатора, який надалі використовується під час ліквідаційної процедури.

Останнім етапом ліквідації на добровільних підставах є складання остаточного ліквідаційного балансу, що затверджується таким же чином, як і проміжний. Але ліквідаційний баланс потребує ще і нотаріального засвідчення. Вимоги кредиторів, що є спірні, повинні бути подані у позовній формі до суду до затвердження ліквідаційного балансу. По суті, ці кредитори утворюють ще одну чергу кредиторів,¹ і у випадку визнання судом цих вимог, вони задовольняються із залишку майна юридичної особи.

Таким чином, етапами здійснення загальної процедури добровільної ліквідації за ініціативи власника є: створення ліквідаційної комісії (відповідно до ст. ст. 105,110 ЦК); затвердження ліквідаційного балансу учасниками юридичної особи або органом, який прийняв рішення про ліквідацію юридичної особи.

Слід зазначити, що незалежно від того, обтяжене підприємство боргами чи ні, на процедуру ліквідації це не впливає. Але значна кількість суб'єктів господарювання, навіть, не обтяжених боргами чи зобов'язаннями на момент начала процедури ліквідації, підлягають узагальненому механізму ліквідації. Переважно цей механізм не містить законодавчо встановлених строків ліквідаційних процедур.

¹ Цивільний кодекс України: науково-практичний коментар // За ред. розробників проекту ЦК України. – К.: Істина, 2005. – С.94

У представленій таблиці у спрощеному вигляді представлена послідовність, етапність та строковість процедур добровільної ліквідації юридичної особи, складеній на підставі норм Господарського Кодексу, Цивільного Кодексу, інших нормативно-правових актів:

№ п/п	Етапи ліквідації юридичної особи	Встановлені правовими актами строки
1	Зібрання засновників та прийняття рішення про ліквідацію	Не встановлено
2	Повідомлення про ліквідацію орган, що реєструє юридичні особи	Негайно (ч.1 ст.105 ЦК; ч.ч.1-8 ст.34, ст.38 Закону України «про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців»)
3	Повідомлення про ліквідацію Фонд соціального та медичного страхування	Негайно
4	Особа-платник податків письмово повідомляє у податковий орган за місцем обліку про ліквідацію	Триденний термін (пп.8.1.1 п.8 Інструкції про прядок обліку платників податку) ¹
5	Заява у Пенсійний Фонд про ліквідацію	10-денний термін для господарських товариств
6	Призначення засновниками ліквідатора чи ліквідаційної комісії, встановлення порядку та строків процедури	Не встановлено
7	Узгодження ліквідаційної комісії з реєстраційним органом	Не встановлено
8	Публікація повідомлення про ліквідацію у спеціальному друкованому органі	Не встановлено
9	Стягнення дебіторської заборгованості	Не встановлено
10	Прийняття заходів для виявлення кредиторів та їх вимог	Не менше 2 місяців з моменту публікації(ч.2 ст.60 ГК)
11	Складання проміжного ліквідаційного балансу	Не встановлено
12	Затвердження проміжного балансу засновниками	Не встановлено
13	Задоволення вимог кредиторів у порядку черговості за ст.112 ЦК України	Не встановлено
14	Проведення інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів	Не встановлено
14	Складання остаточного ліквідаційного балансу	Не встановлено
15	Затвердження ліквідаційного балансу остаточного	Не встановлено
16	Закриття рахунків у банках – до зняття з податкового обліку	Не встановлено
17	Здача печаток та штампів до органів МВС з отримання відповідної довідки	Не встановлено
18	Внесення запису про ліквідацію юридичної особи у Єдиний державний реєстр	Не встановлено

¹ Наказ Державної податкової адміністрації України від 19.02.1998 р. №552

Представлена таблиця демонструє спрощений варіант ліквідації підприємства, незалежно від організаційно-правової форми. При цьому закон не зовсім зрозуміло дає відповідь на питання, що робити суб'єкту, який отримав відмову реєструючого органу про ліквідацію, кому висувати свої претензії та що робити із строками. Як свідчить практика, добровільна ліквідація у самому скромному вигляді має тривалість до 2-3 років. Що, звичайно, неприйнятне для суб'єктів малого бізнесу. Дослідникам також очевидно, що чинне господарське законодавство не має умов, в рамках яких ефективний порядок добровільної ліквідації юридичних осіб неможливий. У таблиці вказані кроки, які пов'язані з реєструючим органом.

Щодо добровільного подання заяви про ліквідацію, то існують плюси, адже сам цей факт захищає юридичну особу та її кредиторів. Але можуть виникнути і мінуси. Деякі автори звертають увагу на те, що можливі випадки навмисної самоліквідації підприємств, під яким приховуються неправові, навіть злочинні об'єкти.¹ Саме через це у місячний строк з дня повідомлення ДПС про намір ліквідуватися, податковий орган приймає рішення про проведення документальної перевірки. Згідно п.8.2 р.8 Інструкції про порядок звіту платників податків така перевірка не проводиться, якщо підприємство не знаходиться за місцем реєстрації, не подає до ДПС звітності протягом одного року. Виходить так, що підприємствам, що прийняли рішення ліквідуватися через причини, пов'язані із здійсненням певних фінансових правопорушень легше порушити вимоги щодо дотримання власного місцезнаходження, ніж підлягати перевірці податковими органами.

Відповідно до п.8 ст.37 Закону України «Про виконавче провадження» провадження закінчується передачею органам ДВС виконавчого документа ліквідаційної комісії у разі ліквідації боржника – юридичної особи або арбітражному керуючому у разі виконання провадження у справі про банкрутство.² Платник податку – філія ліквідується тільки у тому випадку, коли відбувається або закриття рахунку, або втрати ним статусу платника податків. Такі суб'єкти беруться на податковий облік і у випадку закриття рахунку ними, вони автоматично ліквідуються. Непогашені боргові зобов'язання та податковий борг погашаються за рахунок юридичної особи. Тобто водночас з ліквідацією філії юридична особа повинна погасити всі її борги. Так, певна специфіка, наприклад, існує у задоволенні претензій кредиторів підприємства сільськогосподарського комплексу. Задоволення їх відбувається за рахунок майна такого підприємства, яке формується шляхом проведення паювання такого майна між членами такого підприємства.

Рішення про добровільну ліквідацію може бути прийняте: власником підприємства; бути зумовлене чинним законодавством. Імперативність закону стосується окремих організаційно-правових форм господарювання суб'єктів. Так, якщо вартість чистих активів ТОВ стає менше визначеного законом мінімального розміру статутного капіталу, таке товариство ліквідується (ч.4 ст.144 ЦК). Аналогічна вимога стосується АТ (ч.3 ст.155 ЦК). Повне товариство повинне ліквідуватися, якщо в ньому залишається один учасник (ч.1 ст.132 ЦК) за правилами, встановленими ст.110 ЦК України. Згідно ст.139 ЦК командитне товариство ліквідується при вибутті всіх вкладників.

Слід пам'ятати, що наявність рішення про добровільну ліквідацію суб'єкта господарювання не виключає можливості звернення до суду з позовом про його примусову ліквідацію, якщо для цього є підстави, передбачені законодавством.

В Україні не рідкість факти, коли керівництво підприємства приймає рішення про застосування процедури ліквідації, щоб відтягти порушення справ про банкрутство. Самоліквідація є виправданим заходом, якщо підприємство має рентабельне дочірне

¹ Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. – К.: МП «Итем ЛТД», СП «Адеф - Украина», 1996. – С.324

² Постанова Судової палати у господарських справах Верховного Суду України від 31 жовтня 2006 року у справі №13/333 пн. // Судовий випуск. – 2007. - №5 (13). – С.15-16

підприємство, виключається за таких умов ризик виконання процедури ліквідації без урахування інтересів прибуткового дочірнього підприємства. Питання про включення такого підприємства до ліквідаційної маси вирішується ліквідаційною комісією. За наявності факту розділу підприємства, внаслідок чого хоча б одне з виділених виробництв є прибутковим, то у головного підприємства є можливість перевести активи на цей підрозділ. При банкрутстві розділ визнається недійсним.

Практика знає приклад звернення прокурора до суду із позовом про примусову ліквідацію господарського товариства у зв'язку із порушенням закону під час діяльності. Суд встановив, що рішення про добровільну ліквідацію було прийняте на загальних зборах членів підприємства, тому у позові відмовив. Безумовно, рішення засновників чи органу управління юридичною особою у такій ситуації є підставою для порушення процедури ліквідації. Загальним зібранням учасників підприємства таке рішення було прийняте. Але ліквідаційна комісія призначена не була, порядок процедури не визначений. Безумовно, з таких умов апеляційна інстанція винесла рішення задовольнити позов прокурора та ініціювати примусову ліквідацію.¹ Слід зазначити, що невиконання рішення засновників юридичної особи чи органу управління нею не є підставою для примусової ліквідації, якщо в діяльності такої особи не будуть встановлені ознаки грубого порушення законів та підзаконних актів.

Висновки та пропозиції. Вище нами були наведені підстави ліквідації підприємства. На перший погляд, закони підприємницької діяльності не ставлять успішне завершення процедури ліквідації в залежність від того, чи повністю розрахувалося підприємство з кредиторами, бюджетами. Захищають інтереси кредиторів, як відомо, ст.112 ЦК, ст. ст. 7, 51 Закону «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Якщо вартості майна недостатньо для погашення боргів, ліквідаційна комісія повинні ініціювати питання про визнання боржника банкрутом за загальним правилом. Невиконання цієї вимоги є підставою для відмови у внесенні запису про ліквідацію в ЄДР. невиконання такої вимоги є підставою для настання солідарної відповідальності по незадоволених вимогах за грошовими зобов'язаннями та зобов'язаннями щодо сплати обов'язкових платежів до бюджетів. Отже, добровільна ліквідація може логічно перетворитися у вимушену.

РЕЗЮМЕ

Исследовано содержание понятия добровольной ликвидации предприятий в хозяйственной деятельности и сделаны выводы относительно расширения его законодательного понятия. Проанализированы способы защиты имущественных интересов субъектов хозяйствования на момент возникновения процесса ликвидации.

SUMMARY

The author managed to research the context of voluntary organization liquidation definition in business activity as well as to make conclusions regarding the broadening of its legislative essence. There had been analyzed the methods for protection of property interest for agent of management at the moment of liquidation process launching. There had been defined general criteria and rules in the sphere of voluntary organization liquidation appliance.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року

¹ Молотников А.Е. Проблемы добровольной ликвидации предприятий // Российский правовой журнал. – 2004. - №9. – С.18

УДК 340.12 «17» (470+571+477)

ПРОБЛЕМА КРІПАЦТВА У «СУДЖЕННІ ПРО СТАНОВИЩЕ КРІПОСНИХ СЕЛЯН...» ДЕПУТАТА Я.П. КОЗЕЛЬСЬКОГО

Олейников В.В., викладач кафедри теорії та історії держави і права Донецького юридичного інституту ЛДУВС

Середина вісімнадцятого століття характеризується розвитком Просвітництва в Росії. Розвиток ремесел, побудова міст, зміцнення авторитету держави на міжнародній арені – всі ці заходи потребували великої кількості підготовлених кадрів. Відомо, що значна їх частина в ті часи надходила з-за кордону. Але «німці» як тоді називалися всі іноземці, для народу були глибоко ненависні, чому частково сприяло зневажливе ставлення останніх до всього слов'янського. Не дивлячись на наявне сприяння уряду просуванню іноземців в усіх сферах діяльності держави та галузях господарства, все більш і більш зрозумілою ставала необхідність в формуванні кадрів з вихідців Батьківщини. Деякі вчені, такі як С. Ю. Десницький та Ю. А. Третьяков, отримали освіту за кордоном. Інші ж повністю були підготовлені в навчальних закладах рідної країни. Деяких вітчизняних вчених тих часів, таких як Г. С. Сковорода та, певною мірою, М. В. Ломоносов, виховала Києво-Могилянська академія.

Всі просвітники, так чи інакше, критикували кріпосне право. Діячі вказували на негуманне відношення до кріпаків з боку панів, на їхні зловживання владою стосовно своїх селян. Але більшість з них так і не змогли піднятися до висновку про необхідність повного викоренення цього явища. Тим не менш, хоча фактично в II половині XVIII століття кріпосне право в Росії продовжувало активно поширюватися, вже тоді кожне слово, спрямоване на захист прав простого народу, що лунало з трибуни Комісії по складанню проекту Нового Уложення, або доходило до читача зі сторінок прогресивної літератури розхитувало його похмуру споруду.

До числа видатних українських просвітителів належать і брати Козельські. Протягом тривалого часу вважалося, що автор «філософічних пропозицій»¹ інженер-капітан Яков Павлович Козельський (після 1725 – після 1793) та депутат Комісії по складанню проекту нового Уложення, прем'єр-майор Яків Павлович Козельський (роки народження та смерті не відомі) – одна й та сама особа. Такі думки були викладені, наприклад, в творах І. С. Бака², І. Я. Щіпанова³ та ін. Але ще у 1910 році про існування трьох братів Я. П. Козельських стверджував В. Л. Модзалевський⁴. В своєму «Малоросійському родословнику» він вказує на існування Я. П. Козельського – середнього – інженер-капітана, статського радника (з 1791 року) та Я. П. Козельського – молодшого, що був «майор, депутат від шляхетства Дніпровського пікінерного полку в Комісії по складанню проекту Нового Уложення (1767); депутат дворянства Лубенського повіту, секунд-майор (1784)» [1, с.392]. Далі, в 50-ті роки з'явилася низка статей, що переконливо довели

© Олейников В.В., 2008

¹ Тут і далі назви російськомовних творів та цитати з них надаються в авторському перекладі

² Див.: Бак И.С. Я.П. Козельский (философские, общественно-политические и экономические воззрения) // Вопросы истории. – 1947. - №1/47. С. 83-100

³ Див.: Щипанов И.Я. Общественно-политические и философские воззрения русских мыслителей второй половины XVIII века. Вступительная статья// Избранные произведения русских мыслителей второй половины XVIII века Т.1 М.: Государственное издательство политической литературы, 1952. С. 27-28

⁴ Див.: Модзалевский В.Л. Малоросійській Родословникъ. Томъ второй. Е.-К. Киевъ. Типографія Т-ва Фронкевичъ и К°. Крещатикъ №42, 1910. С. 390-392.

відмінність фігур Я. П. Козельського – філософа та Я. П. Козельського – депутата¹.

Погляди Я. П. Козельського – філософа вивчалися такими дослідниками як І. Я. Коган, В. С. Дмитриченко, С. В. Папарігопуло та ін., в той час як вивченню поглядів Я. П. Козельського – депутата з цього моменту майже не приділялося уваги. Звичайно, що вчені, які вважали цих двох людей однією й тою самою особою, намагалися вивести, за влучним виразом С. В. Папарігопуло, «деяку арифметичну середню» [2, с. 109] з їхніх поглядів. Зрозуміло, що це не сприяло підготовці правильних висновків з промов депутата, в тому числі й стосовно його поглядів на кріпосне право.

На сьогодні існує необхідність більш детального вивчення біографії Я. П. Козельського (депутата), але ця проблема виходить за межі нашого дослідження, *актуальність* якого полягає в потребі осмислення поглядів стосовно кріпосного права цього діяча, в особі якого, за словами Ю. Я. Когана, можливо в найбільшій мірі просвітницькі ідеї знайшли свого виразника в Комісії по складанню проекту Нового Уложення [3, с. 29]. Зараз, коли Україна встає на шлях побудови дійсно демократичного суспільства, необхідний аналіз та переосмислення історії процесу звільнення українського народу, одною з помітних дійових осіб якого був депутат Яків Павлович Козельський.

Стосовно його біографії, необхідно зазначити, що сьогодні не з'ясовані навіть роки народження та смерті діяча. Згідно із «Списком воїнському департаментові на 1771 рік», на військову службу він поступив в 1735 році [3, с. 63]. З 1767 по 1768 рік майор Я. П. Козельський був депутатом від шляхетства Дніпровського пікінерного полку в Комісії по складанню проекту Нового Уложення. Відомо, що козаки Кременчуцької та Власовської сотень не були згодні з цим призначенням, про що й апелювали графові Румянцеву [2, с. 109]. Проте, ця скарга, судячи із всього, залишилася незадоволеною. Після, як і інших депутатів – військових, його було відправлено в розпорядження до армії у зв'язку із розпочатою турецькою війною. На той момент він вже перебував у чині прем'єр-майору. В 1771 році Я. П. Козельський значився серед штаб-офіцерів Дніпровського пікінерного полка [3, с. 62]. Як вже було вказано вище, за даними В. Л. Модзалевського, з 1784 року – секунд-майор.

Сьогодні найбільш відомі такі твори Я. П. Козельського (депутата) як «Промова депутата Дніпровського пікінерського полку Якова Козельського на читанні у різні числа вересня місяця закони про привілеї дворянства» (читана 21 вересня 1767 року) та «[Судження про становище кріпосних селян] у Комісію по складанню проекту Нового Уложення від депутата Єкатерининської провінції від шляхетства Якова Козельського» (читане 23 травня 1768 року).

Отже, *метою* даного дослідження є вивчення суспільно-політичних поглядів Якова Павловича Козельського (депутата) стосовно кріпосного права як прояву нехтування владою правами людини.

Для того, щоб правильно зрозуміти думки та пропозиції, викладені Я. П. Козельським у його виступах в Комісії по складанню проекту Нового Уложення, необхідно спочатку коротко змалювати загальну картину цих засідань.

А. Г. Брікнер справедливо вказує на те, що після хвилювань у селянському стані на початку царювання Катерини II, після заяв з боку прибічників кріпосного права, зроблених з приводу деяких сміливих тезисів у Великому Наказі, не можна було вважати ймовірним, щоб селянське питання опинилося на черзі занять Великої Комісії. До того ж, коли під час подорожі імператриці по Волзі навесні 1767 року їй було подано декілька сот чолобитних із скаргами на тяжкі подорожні панів, всі ці прохання були повернені із застереженням, щоб надалі таких не подавали [4, с. 614].

Тим не менш, не зважаючи на те, що серед депутатів, звичайно ж, не було

¹ Див., н. п.: Папарігопуло С. В. О двух Я. П. Козельских // Вопросы истории. – 1954. - № 8/54 С. 109-112; О. Коробкина К биографии Якова Козельского // Ученые записки ЛГУ. – 1955. – № 200/55 С. 192-204; .

представників кріпаків, це питання все таки було підняте. Стосовно нього депутати – представники різних станів висловлювали різні пропозиції. Так, наприклад, князь М. М. Щербатов хоча і пропонував заборону продажу людей поодиноці, без землі, тим не менш був категорично проти законодавчої регламентації селянських повинностей, а також проти наділення селян власністю. Він стверджував, що скасування кріпосного права призведе до розорення дворянства, малював ідилію відносин між селянами та поміщиками та на її основі робив висновок про непотрібність та невинуватість будь-яких змін [5, с. 65-66].

М. М. Щербатову та іншим дворянам протистояли Г. С. Короб'їн, І. Чупров, І. Жеребцов та ін. Всі вони пропонували пом'якшення долі кріпаків, обмеження над ними влади поміщиків. Суперечки стосовно цього питання були дуже напруженими. Як вже було сказано вище, одним з найпомітніших їх учасників був прем'єр-майор Я.П. Козельський.

Як відомо, Комісія виявилася невдалою. Ще восени Г.С. Короб'їн вимушений був передати «на деякий час» свої повноваження іншій особі. Депутат Я. П. Козельський опинився «при армії», щойно з'явилася така можливість у зв'язку із розпочатою російсько-турецькою війною. На думку Ю. Я. Когана, причиною цього були їх виступи по селянському питанню [3, с. 30-31]. Загалом, формально з цього приводу були розпущені всі депутати, що мали військове звання, а таких була більшість. Комісія припинила свою діяльність.

Прогресивні депутати своєю діяльністю намагалися на законодавчому рівні полегшити долю кріпаків. Проте ніхто з них не піднявся до висловлення необхідності повного скасування кріпосного права, як такого, що суперечить природним правам людини.

У своїй роботі «Судження про становище кріпосних селян...», що являла собою примітку до подання Г. С. Короб'їна щодо встановлення селянських податей поміщиків, Я. П. Козельський пропонував деякі нововведення, що повинні були суттєво полегшити побут закріпачених селян.

Тут він висловлював думку про необхідність законодавчого врегулювання стягнення податей. Враховуючи, що селяни, які «мешкають біля шляхів великих і торг мають харчами від проїжджаючих у помешканнях своїх, а в столичних містах – продажем хлібу, сіна, дров та інших потрібних міським жителям речей, також наймаються завжди візниками, тому порівняно з іншими, які у віддалених містах мешкають, достатні в грошах набагато більше», коли в той же час селяни, що живуть «у віддалених від цих міст селах», але «при землях достатніх та врожайних ... забезпечені у хліборобстві», але грошей майже не мають, депутат пропонував установити для них усіх рівні стягнення, але «з тих, що мешкають біля столичних міст та великих шляхів, де б і безземельні відшукатися могли, стягувати податі грошима за два дні кожного тижня, за такою ціною за день, як за встановленими про кожне з цих міст через господ губернаторів і депутатів обставинами та досвідами вірогідніше та справедливіше законом указане буде», тоді, коли «у віддалених провінціях використовувати селян на панщину в хліборобство та в інші економічні справи, двічі ж на тиждень» [6, с. 649-650].

Далі діяч пропонує запровадити для селян робочий тиждень розпланований наступним чином: «... два дні селянинові на виконання державних податей, інші два дні на утримання поміщика, а два дні на виконання власних потреб, сьомий же день на служіння Богові» [6, с. 650]. Така регламентація, якщо враховувати реалії тогочасної експлуатації поневоленого населення панями, коли панщина в деяких місцях сягала й шести днів на тиждень, може вважатися достатньо вдалою.

Стосовно рухомого та нерухомого майна селян Я. П. Козельський (депутат) висуває пропозицію надати кріпакам право лише користуватися ним, «щоб без дозволу поміщика не вільні були ні продати, ні закласти ..., але владували б самі спадково, без участі

поміщика» [6, с. 651].

Депутат вважає, що запропоновані ним заходи призведуть до наступних позитивних змін:

1. Збагачення селян та розмноження їхніх родин;
2. Заінтересованості їх у хліборобстві, праці на землі, та як наслідок – зменшення кількості злочинів (розбоїв, пограбувань), що кояться збіднілими селянами;
3. Повернення їх із міських заробітків до праці на землі, що, на думку Я. П. Козельського (депутата), призведе до зменшення цін на хліб;
4. Повернення біглих з Польщі, Валахії та Угорщини.

Діяч всюди за текстом «Судження...» критикує окремі прояви кріпосного права: «Я поміщика помірним та стерпним вважаю й за єдине лише те, коли він нічого з селянського рухомого майна взяти не забажає» не без сарказму пише він. Від того, що все майно селянина насправді є власністю поміщика, він вимушений «пиячити, перебуваючи у сумі, але не від лінощів, адже найпрацьовитіша людина стане недбалою у постійному насильстві та не маючи нічого у власності» [6, с. 656].

Вчені, які у своїх дослідженнях так чи інакше торкалися творчої спадщини Я.П. Козельського (депутата), справедливо вказують на прогресивність його думок, але, на нашу думку, не варто було б їх і переоцінювати, як це робить, наприклад, Ю. Я. Коган, який стверджує, що до визнання необхідним не обмежувати а знищити кріпосницькі порядки в цілому депутат був достатньо близьким [3, с. 30]. Монографія Ю.Я. Когана вийшла у 1958 році, але ще у 1954 С.В. Папарігопуло у своїх висновках більш наблизився до істини, відмічаючи, що в основі проектів Я. П. Козельського – депутата лежить думка про міри «задля попередження непокори рабів щодо панів своїх» [2, с.110].

Детальний аналіз цього моменту в «Судженні...» приводить до наступних результатів:

Перш за все треба зазначити, що Я.П. Козельський (депутат) сам був поміщиком: «Я з поміщиків у ... місцях українських» [6, с. 652] писав він у своєму «Судженні...». Цей факт вже сам по собі ставить під сумнів вірогідність погодження його з ідеєю скасування кріпосного права. Цю ідею, до речі, пропагував у своїх «Філософічних пропозиціях...» у тому ж 1768 році його брат, філософ Я. П. Козельський¹. Здається цілком імовірним, що депутат знав про такі погляди свого брата.

Постійно вказуючи на необхідність обмеження поміщицького свавілля по відношенню до кріпаків, Я. П. Козельський (депутат), тим не менш, пропонував стосовно переходу селян від одного поміщика до іншого «... в тих народах, де перехід з міста на місце дозволений (мається на увазі стан селян в Україні, де на момент виступу депутата ще не всі вони були офіційно закріпачені – В. О.), ... не порушаючи їх вольності, ... обмежити той перехід, щоб він за точністю законів був спостережений, оминаючи при тому та вибачаючи неосвічених простолюдинів, та взятися за приймальників поміщиків, які ... приймають утікачів *без письмового виду* (курсив мій - В. О.), та ... встановити, щоб з приймальника таких ... стягувати штраф» [6, с. 657]. Але хто, та яким чином надаватиме селянинові такий документ? Як прослідкувати за правильним виконанням цієї процедури, якщо вся влада корумпована та квітне хабарництво, як це було в ті часи по всій території Російської Імперії?

Діяч вважає, що «... народ припинить переходити..., заводитися (господарством – В.О.) буде, адже іншого засобу до переходу не залишиться, окрім як тільки з відпускним листом ходити переходити». Будучи впевненим, що «...бігли, та тим більш наймані

¹ Див.: Я.П. Козельский Философические предложения, сочиненные надворным советником и Правительствующего Сената секретарем Я.П. Козельским в Санкт-Петербурге 1768 года.// Избранные произведения русских мыслителей второй половины XVIII века. / Под ред. И.Я. Щипанова. – Т. 1. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1952. – С. 411-551.

працівники, під виглядом вільного переходу, потайки ..., а з ними й осілий мужик тікають від того, що скоєні ними господарям їхнім... великі крадіжки, пияцтва, та марнотратства примушують їх до того»[6, с. 657-658], депутат фактично пропонує майже повністю позбавити людей можливості зміни господаря.

Можна підсумувати, що *в той час, коли на Великоросійських землях перехід селян вже заборонено, в Україні, там де такої заборони формально ще немає, депутат Я.П. Козельський пропонує його процедуру максимально ускладнити.*

Якщо додати до цього, що запропонований діячем державний уряд про хліборобство буде працювати, окрім всього іншого, задля того, щоб селяни завжди залишалися під наглядом своїх панів у «острахи та повазі до них» як і раніше, чітко вирисовуватиметься наступний висновок:

Безумовно прогресивні для свого часу ідеї Я.П. Козельського - депутата стосовно покращення долі закріпачених селян були висловлені насамперед з метою уникнення бунтів з їхнього боку. Діяч не тільки не бачив необхідності скасування кріпосного права, але й навпаки, намагався зміцнити його на українських землях.

Все ж таки у Комісії по складанню проекту Нового Уложення він був найбільш активним захисником поневоленого селянства, навіть настільки, що постраждав за свої погляди.

Отже не можна зменшувати й позитивної спрямованості поглядів Я.П. Козельського (депутата), які, нажаль, ще майже невивчені. Тому треба вказати також на необхідність вивчення, як вже вказувалось вище, його біографії, висвітлення та осмислення в майбутньому політико-правових думок діяча стосовно положення дворянства.

РЕЗЮМЕ

В статті розглянуто проблему кріпацтва у «Судженні про становище кріпосних селян...» депутата Я.П. Козельського

SUMMARY

The article touches upon the problem of serfdom has written in "The Opinion about the condition of serf peasants..." of the deputy Y. P. Kozelski.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Модзалевский В.Л. Малороссийский Родословникъ. – Томъ второй. Е.-К. – К.: Типографія Т-ва Фронцкевичъ и Ко. Крещатикъ №42, 1910. - 500 с.
2. Папаригопуло С.В. О двух Я.П. Козельских // Вопросы истории. – 1954. - № 8. – С. 109-112;
3. Коган Ю.Я. Просветитель XVIII века Я.П. Козельский. – М.: Издательство АН СССР, 1958. – 188 с.;
4. Брикнер А.Г. История Екатерины Второй. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. – 848 с.
5. Грацианский П.С. Политическая и правовая мысль России второй половины XVIII в. – М.: Наука, 1984. – 254 с.
6. Козельский Я.П. [Мнение о положении крепостных крестьян] в Комиссию о сочинении проекта Нового Уложения от депутата Екатеринбургской провинции от шляхетства Якова Козельского.// Избранные произведения русских мыслителей второй половины XVIII века. / Под ред. И.Я. Щипанова. – Т. 1. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1952. – 700 с.

Надійшла до редакції 15.11.2008 року