

Вісник Донецького національного університету

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНИЙ У 1997 РОЦІ

Серія В. Економіка і право

№1/2012

З М І С Т

Економіка

| | |
|---|-----|
| А х в е р д я н Д. Основні нариси інституційних реформ | 7 |
| Б а л т а ч е с в а Н. А. Уточнення змістовної характеристики категорії «соціальна політика» в контексті розвитку її наукових концепцій | 9 |
| Б о й к о А. М. Державне регулювання зайнятості в контексті забезпечення інноваційного розвитку | 13 |
| Б у д а р і н а Н. О., П р о к о п е н к о А. О. Вплив інноваційних процесів фондового ринку на розвиток національної економіки | 15 |
| В о р о б і в С. М., Д о в г а л ь О. Г. Комерціалізація інтелектуальних продуктів та її ендogenous чинники | 18 |
| Г о н ч а р е н к о Н. І. Особливості розвитку страхового ринку України в умовах глобалізаційних процесів світового господарства | 21 |
| Г р и ц е н к о С. І., Г а л к і н а В. Г. Сегментація споживачів освітніх послуг | 24 |
| Г у м е н ю к Ю. П. Інституційна рефлексія трансформації міжнародної трудової міграції | 25 |
| Д и м е д е н к о І. В., Д у д ч а к А. Ю., Ш е в ч е н к о А. О. Стратегічний аналіз конкурентних позицій L'Oreal | 31 |
| Д у д н і к В. В. Про вплив матеріального добробуту на трудовий потенціал | 34 |
| Е г і а з а р я н А. А., Н а з а р я н Г. А. Особливості стратегій провідних країн капіталістичної мікроекономіки в регіоні Південний Кавказ і Центральна Азія | 37 |
| З о в а В. А. Практичні рекомендації по підвищенню результативності функціонування залізничного комплексу донецького регіону | 40 |
| Г в а н е н к о Л. М., Б о е н к о О. Ю. Формування практичного та творчого досвіду студентів спеціальності «Маркетинг»: аналіз результатів дослідно-експериментальної роботи | 43 |
| І л ь о ш а С. Н. Виявлення диспропорцій в економіці за допомогою порівняльного аналізу на основі таблиць «витрати-випуск» | 45 |
| К а з а к о в а М. Г. Вдосконалення механізму управління промисловими відходами в Донецькій області | 47 |
| К а з а к о в а О. К., Л а г у т і н а І. С. Шляхи формування інноваційної економіки: досвід Китаю | 51 |
| К а л і н і н а С. П. Тенденції розвитку безробіття на світовому ринку праці | 54 |
| К а м е н с ь к а О. О., П е т р о в а О. О. Проблеми та перспективи використання прямого методу у процесі складання фінансової звітності | 58 |
| К л е ц о в а Н. В. Поліпшення інвестиційного середовища для розвитку підприємств з іноземними інвестиціями у сільському господарстві Сумської області | 61 |
| К о б и л я н с ь к а А. В. Особливості розвитку транскордонної інвестиційної діяльності України в 2003-2011 рр. | 65 |
| К о з а р у к А. Я. Функціональні цикли логістичних систем: теоретичні аспекти та методологія практичного застосування | 69 |
| К о н д р а т е н к о М. О. Міжнародні стандарти реформування пенсійної системи в Україні | 72 |
| К о т в и ц ь к а О. І. До питання щодо гео економічної стратегії України на сучасному етапі | 76 |
| К р а в ч е н к о В. О., С к і б а Я. І. Інвестиційна привабливість країни як чинник економічного зростання | 79 |
| К р а в ч е н к о М. І., Г р о м о в а О. В. Моделювання впливу бізнес-аналітики на діяльність торгової компанії | 82 |
| К у з н е ц о в а М. А. Сутність ціни продукту наукової діяльності | 86 |
| К у х а р с ь к а Н. О. Конкурентоздатність зовнішньоекономічного потенціалу як стратегічна складова трансформації економіки регіонів України | 89 |
| К у ч е р В. А. Методи регулювання трудового потенціалу і мотивації праці на промислових підприємствах | 94 |
| Л о з и н с ь к и й І. Є. Формування мотиваційних механізмів розподілу коштів держпідтримки у вугільній галузі | 98 |
| Л у к ' я н е н к о О. В. Теоретичні аспекти інвестиційної діяльності | 102 |
| Л у к ' я н о в а О. Ю. Алгоритм впровадження РОМВО в будівельних організаціях України в сучасних умовах | 106 |
| М а л ю т і н О. К. Концептуальні принципи формування економічної безпеки країни | 109 |
| М е д в е д к і н а Є. О. Параметричні характеристики глобальної ділової активності в контексті невизначеності фондового ринку | 112 |
| М і н о ч к і н Д. Н. Австрійський фундамент економічної науки: філософсько-методологічні принципи батьків-засновників австрійської економічної школи | 115 |
| М і р о н і ш и н а О. В. Трансформація світового біотехнологічного сектору: тенденції, проблеми та перспективи інноваційного розвитку країн | 119 |
| М у з и ч е н к о А. Г. Трансформаційні процеси на світовому фінансовому ринку в посткризових умовах | 124 |

| | |
|---|-----|
| Мунтіян В. І. Євразійський економічний союз, як ядро нової економічної інтеграції | 127 |
| Муромець Н. Є. Оцінка показників зовнішніх трудових потоків України в регіональному вимірі | 130 |
| Небрат В. Г. Зовнішньоторговельний баланс, як показник економічної безпеки України | 137 |
| Орехова Т. В., Крудалова Г. Ю. Аналіз впливу взаємодії національних компаній із офшорними зонами на фінансову безпеку України | 140 |
| Орехова Г. О. Трансформація міжнародної фінансової архітектури ринків довгострокових капіталів | 144 |
| Половян О. В. Концептуальні аспекти управління збалансованим розвитком | 146 |
| Полшков Ю. М. Деякі питання математичного моделювання в завданнях маркетингу | 150 |
| Резнікова Н. В. Теоретико-методологічні підходи до визначення природи економічних дисбалансів в контексті кризових потрясінь | 153 |
| Саломатіна Л. М. Концептуальні аспекти інноваційного розвитку в умовах виробництва | 157 |
| Санжаревська І. С. Новітні тенденції розвитку міжнародної фінансової системи у глобальній економіці | 159 |
| Свиридко С. В. Оцінка потенціалу готельного ринку України в рамках підготовки до ЄВРО 2012 | 162 |
| Семенов А. А. Державні інститути в системі міжнародних корпоративних злиттів і поглинань | 164 |
| Ступіна Г. О. Сутність системного підходу в реалізації соціального захисту населення | 167 |
| Таранич А. В. Розвиток територіального маркетингу Донецької області | 171 |
| Таранич О. В. Управління міжнародною конкурентоспроможністю України у контексті розвитку її власних високотехнологічних виробництв | 173 |
| Тищук Т. А. Прихований відпливу капіталу з України через контрольовані іноземні компанії | 175 |
| Фролова В. Ю. Стратегічний підхід в управлінні конкурентоспроможністю підприємства | 177 |
| Хаджинова Г. П., Комісова М. М. Функціонування міжнародному ринку перестраховання | 182 |
| Чентуков Ю. І. Сутність та мотивація міжнародного руху капіталу | 185 |
| Шуба М. В. Зовнішньоекономічні зв'язки Харківського регіону: товарна та географічна структура | 188 |
| Щетілова Т. В. Оцінка сучасних тенденцій розвитку макроекономічних систем | 191 |
| Явдак М. Ю. Система факторів формування фінансових результатів діяльності підприємства в умовах глобалізованого ринкового середовища | 197 |
| Право | |
| Акаєв Т. Ш. Особливості прийняття на службу й спеціальні підстави виникнення трудових відносин працівників органів внутрішніх справ України | 201 |
| Дорошенко А. О. Інститут обов'язкового медичного страхування в Україні | 204 |
| Зозуля Є. В. Політико-правові підходи до організації системи національних правоохоронних органів періоду українських визвольних змагань 1917-1921 років | 208 |
| Каркачова А. В. Активізація євроінтеграційних процесів в Україні: зарубіжний досвід | 211 |
| Ковалевська Є. С. Кримінальної відповідальності за знищення та пошкодження військового майна: історичний аспект | 215 |
| Косенчук В. Ю. Захист порушених переважних прав: інструкція із застосування | 219 |
| Косов В. В. Скаржник на досудових стадіях кримінального процесу | 222 |
| Лавріненко О. В. Методологічні проблеми термінізації поняття «принципи юридичних гарантій» в сучасній теорії трудового права | 224 |
| Назимко Є. С. Окремі питання герменевтичного пізнання права | 227 |
| Синєокий О. В. Політика організації індустрії грампласту в НДР та особливості правового статусу рекорд-лейбла «AMIGA» | 231 |
| Славова Н. О. Правотворча діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг | 236 |
| Слепко А. В. Медіативна функція нотаріату в захисті майнових прав громадян | 239 |
| Тимофіїва Г. А. Переведення працівника на іншу роботу у кодексі законів про працю та проєкті трудового кодексу: порівняльний аналіз | 242 |
| Фролов Ю. М., Турсков В. А. Проблеми правового регулювання договору дарування | 244 |
| Хараберюш І. Ф. Спеціальна техніка в розкритті та розслідуванні злочинів | 246 |
| Ярчук В. С. Інститут трудового договору як проблемна сфера реалізації принципу визнання незаконними умов договорів про працю, що погіршують правове положення працівників порівняно із законодавством | 249 |
| Наукове життя | |
| Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект | 253 |
| Савельєв Є. В. Рецензія на монографію М.Г. Нікітіної «Геоелектронна стратегія України в контексті Причорноморської інтеграції» | 272 |

Вестник Донецкого национального университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
ОСНОВАН В 1997 ГОДУ

Серия В. Экономика и право

№1/2012

СОДЕРЖАНИЕ

Экономика

| | |
|---|-----|
| Ахвердян Д. Основные направления институциональных реформ Армении | 7 |
| Балтачеева Н. А. Уточнение содержательной характеристики категории «социальная политика» в контексте развития ее научных концепций | 9 |
| Бойко А. М. Государственное регулирование занятости в контексте обеспечения инновационного развития | 13 |
| Бударина Н. А., Прокопенко А. А. Влияние инновационных процессов фондового рынка на развитие национальной экономики | 15 |
| Воробьев Е. М., Довгаль А. Г. Коммерциализация интеллектуальных продуктов и ее эндогенные факторы | 18 |
| Гончаренко Н. И. Особенности развития страхового рынка Украины в условиях глобализационных процессов мирового хозяйства | 21 |
| Гриценко С. И., Галкина В. Г. Сегментация потребителей образовательных услуг | 24 |
| Гуменюк Ю. П. Институциональная рефлексия трансформации международной трудовой миграции | 25 |
| Димеденко И. В., Дудчак А. Ю., Шевченко А. А. Стратегический анализ конкурентных позиций L'Oreal | 31 |
| Дудник В. В. О влиянии материального благосостояния на трудовой потенциал | 34 |
| Егиазарян А. А., Назарян Г. А. Особенности стратегий ведущих стран капиталистической микроэкономики в регионе Южный Кавказ и Центральная Азия | 37 |
| Зова В. А. Практические рекомендации по повышению результативности функционирования железнодорожного комплекса донецкого региона | 40 |
| Иваненко Л. М., Боенко Е. Ю. Формирование практического и творческого опыта студентов специальности «Маркетинг»: анализ результатов исследовательско-экспериментальной работы | 43 |
| Ильюща С. Н. Выявления диспропорций в экономике с помощью сравнительного анализа на основе таблиц «затраты-выпуск» | 45 |
| Казакова М. Г. Усовершенствование механизма управления промышленными отходами в Донецкой области. | 47 |
| Казакова О. К., Лагутина И. С. Пути формирования инновационной экономики: опыт Китая | 51 |
| Калинина С. П. Тенденции развития безработицы на мировом рынке труда | 54 |
| Каменская О. А., Петрова О. А. Проблемы и перспективы использования прямого метода в процессе составления финансовой отчетности | 58 |
| Клецова Н. В. Улучшение инвестиционной среды для развития предприятий с иностранными инвестициями в сельском хозяйстве Сумской области | 61 |
| Кобылянская А. В. Особенности развития трансграничного инвестиционной деятельности Украины в 2003-2011 гг | 65 |
| Козарук А. Я. Функциональные циклы логистических систем: теоретические аспекты и методология практического применения | 69 |
| Кондратенко М. О. Международные стандарты реформирования пенсионной системы в Украине | 72 |
| Котвицкая О. И. К вопросу о геоэкономической стратегии Украины на современном этапе | 76 |
| Кравченко В. А., Скиба Я. И. Инвестиционная привлекательность страны как фактор экономического роста | 79 |
| Кравченко М. И., Громова Е. В. Моделирование влияния бизнес-аналитики на деятельность торговой компании | 82 |
| Кузнецова М. А. Сущность цены продукта научной деятельности | 86 |
| Кухарская Н. А. Конкурентоспособность внешнеэкономического потенциала как стратегическая составляющая трансформации экономики регионов Украины | 89 |
| Кучер В. А. Методы регулирования трудового потенциала и мотивации работы на промышленных предприятиях | 94 |
| Лозинский И. Е. Формирование мотивационных механизмов распределения средств господдержки в угольной отрасли | 98 |
| Лукьяненко О. В. Теоретические аспекты инвестиционной деятельности | 102 |
| Лукьянова Е. Ю. Алгоритм внедрения РОМВО в строительных организациях Украины в современных условиях | 106 |
| Малютин А. К. Концептуальные принципы формирования экономической безопасности страны | 109 |
| Медведкина Е. А. Параметрические характеристики глобальной деловой активности в контексте | 112 |

| | |
|---|-----|
| неопределенности фондового рынка | |
| Минович Д. Н. Австрийский фундамент экономической науки: философско-методологические принципы отцов-основателей австрийской экономической школы | 115 |
| Мирошнишина Е. В. Трансформация мирового биотехнологического сектора: тенденции, проблемы и перспективы инновационного развития стран | 119 |
| Музыченко А. Г. Трансформационные процессы на мировом финансовом рынке в посткризисных условиях | 124 |
| Мунтиян В. И. Евразийский экономический союз, как ядро новой экономической интеграции | 127 |
| Муромец Н. Е. Оценка показателей внешних трудовых потоков Украины в региональном измерении | 130 |
| Небрат В. Г. Внешнеторговый баланс, как показатель экономической безопасности Украины | 137 |
| Орехова Т. В., Крудалова А. Ю. Анализ влияния взаимодействия национальных компаний с оффшорными зонами на финансовую безопасность Украины | 140 |
| Орехова А. А. Трансформация международной финансовой архитектуры рынков долгосрочных капиталов | 144 |
| Половян А. В. Концептуальные аспекты управления сбалансированным развитием | 146 |
| Полшков Ю. Н. Некоторые вопросы математического моделирования в задачах маркетинга | 150 |
| Резникова Н. В. Теоретико-методологические подходы к определению природы экономических дисбалансов в контексте кризисных потрясений | 153 |
| Саломатина Л. Н. Концептуальные аспекты инновационного развития в условиях производства | 157 |
| Санжаревская И. С. Современные тенденции развития международной финансовой системы в глобальной экономике | 159 |
| Свиридко С. В. Оценка потенциала гостиничного рынка Украины в рамках подготовки к ЕВРО 2012. | 162 |
| Семенов А. А. Государственные институты в системе международных корпоративных слияний и поглощений | 164 |
| Ступина А. А. Сущность системного подхода в реализации социальной защиты населения | 167 |
| Таранич А. В. Развитие территориального маркетинга Донецкой области | 171 |
| Таранич О. В. Управление международной конкурентоспособностью Украины в контексте развития ее собственных высокотехнологичных производств | 173 |
| Тыщук Т. А. Скрытый отток капитала из Украины через контролируемые иностранные компании | 175 |
| Фролова В. Ю. Стратегический подход в управлении конкурентоспособностью предприятия | 177 |
| Хаджинова Г. П., Комисова М. М. Функционирование на международном рынке перестрахования | 182 |
| Чентуков Ю. И. Сущность и мотивация международного движения капитала | 185 |
| Шуба М. В. Внешнеэкономические связи Харьковского региона: товарная и географическая структура | 188 |
| Щетилова Т. В. Оценка современных тенденций развития макроэкономических систем | 191 |
| Явдак М. Ю. Система факторов формирования финансовых результатов деятельности предприятия в условиях глобализированной рыночной среды | 197 |

Право

| | |
|---|-----|
| Акаев Т. Ш. Особенности принятия на службу и специальные основания возникновения трудовых отношений работников органов внутренних дел Украины. | 201 |
| Дорошенко А. А. Институт обязательного медицинского страхования в Украине | 204 |
| Зозуля Е. В. Политико-правовые подходы к организации системы национальных правоохранительных органов периода украинской освободительной борьбы 1917-1921 годов | 208 |
| Каркачёва А. В. Активизация евроинтеграционных процессов в Украине: зарубежный опыт | 211 |
| Ковалевская Е. С. Уголовная ответственность за уничтожение и повреждение военного имущества: исторический аспект | 215 |
| Косенчук В. Ю. Защита нарушенных преимущественных прав: инструкция по применению | 219 |
| Косов В. В. Жалобщик на досудебных стадиях уголовного процесса | 222 |
| Лавриненко О. В. Методологические проблемы терминизации понятия «принципы юридических гарантий» в современной теории трудового права | 224 |
| Назимко Е. С. Отдельные вопросы герменевтического познания права | 227 |
| Синеокий О. В. Политика организации индустрии грамзаписи в ГДР и особенности правового статуса рекорд-лейбла «AMIGA» | 231 |
| Славова Н. А. Правотворческая деятельность Национальной комиссии, которая осуществляет государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг | 236 |
| Слепко А. В. Медиативная функция нотариата в защите имущественных прав граждан | 239 |
| Тимофеева А. А. Перевод работника на другую работу в кодексе законов о труде и проекте трудового кодекса: сравнительный анализ | 242 |
| Фролов Ю. Н., Турсков В. А. Проблемы правового регулирования договора дарения | 244 |
| Хараберюш И. Ф. Специальная техника в раскрытии и расследовании преступлений. | 246 |
| Ярчук В. С. Институт трудового договора как проблемная сфера реализации принципа признания незаконными условий договоров о труде, ухудшающих правовое положение работников сравнительно с законодательством | 249 |

Научная жизнь

| | |
|--|-----|
| Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект | 253 |
| Савельев Е. В. Рецензия на монографию М.Г. Никитиной «геоэкономической стратегии Украины в контексте Причерноморской интеграции» | 272 |

Bulletin of Donetsk National University

SCIENTIFIC JOURNAL

FOUNDED IN 1997

Series C. Economics and Law

№1/2012

CONTENTS

Economics

| | |
|--|-----|
| Hakhverdyan D. The basic outlines of the institutional reforms in Armenia | 7 |
| Baltacheeva N. Clarification of rich in content description of the category «social policy» in the context of development of its scientific conceptions | 9 |
| Boyko A. Government regulation of employment in the context of innovation development | 13 |
| Budarina N., Prokopenko A. Mutual influence of innovative processes in fund market on development of national economy | 15 |
| Vorobyov E., Dovgal O. Commercialization of intellectual products and its endogenous factors | 18 |
| Goncharenko N. Prospects of the international transport corridors development in Ukraine in the context of the state European integration strategy | 21 |
| Gritsenko S., Galkina V. Segmenting consumers of educational services | 24 |
| Gumenyuk Y. Institutional reflexion of transformation of the international labour migration | 25 |
| Dimedenko I., Dudchak A., Shevchenko A. Strategic analysis of the competitive position of L'Oreal | 31 |
| Dudnik V. The effect of material welfare employment potential | 34 |
| Yeghiazaryan A., Nazarian G. Features strategies of leading capitalist countries in the region of microeconomics South Caucasus and Central Asia | 37 |
| Zova V. Practical recommendations for improving the effectiveness of functioning railway complex Donetsk region | 40 |
| Ivanenko L., Boyenko O. Formation of practical and creative experience of students of the specialty "Marketing": analysis of results of research and experimental work | 43 |
| Ilyusha S. Detection of imbalances in the economy through comparative analysis based on tables "input-output" | 45 |
| Kazakova M. Improvement of the mechanism of industrial waste management in the Donetsk region. | 47 |
| Kazakova O., Lagutina I. Ways of formation of an innovative economy: the Chinese experience | 51 |
| Kalinina S. Trends in unemployment in the global labour market | 54 |
| Kamenskaya O., Petrov O. Problems and prospects of using the direct method in the preparation of financial statements | 58 |
| Klyetsova N. The improvement of the investment environment for enterprises with foreign investments in agriculture of Sumy region | 61 |
| Kobylyanskaya A. Features of the development of cross-border investment activity in Ukraine in 2003-2011 | 65 |
| Kozaruk A. Functional cycle logistics systems: theoretical aspects and practical application of the methodology | 69 |
| Kondratenko M. International standards for pension reform in Ukraine | 72 |
| Kotvytska O. About geo-economic strategy of Ukraine at the modern time. | 76 |
| Kravchenko V., Skiba Y. Investment attractiveness of country as factor of the economy growing | 79 |
| Kravchenko M., Gromova H. Modelling the impact of business intelligence on the activities of trading companies | 82 |
| Kuznetsova M. The essence of the price of the product of scientific activity | 86 |
| Kuharska N. Competitiveness external potential as a strategic component of the transformation of the economy of Ukraine's regions | 89 |
| Kucher V. Methods of regulation of labour potential and motivation of work on industrial enterprises | 94 |
| Lozinsky I. Forming of motivational mechanisms of distributing of facilities of national support in coal industry | 98 |
| Lukyanenko O. Theoretical aspects of investment | 102 |
| Lukyanova O. Process-oriented management realization algorithm in nowadays Ukrainian building organizations. | 106 |
| Malyutin O. Conceptual principles of formation of economic safety of the country | 109 |
| Medvedkina E. Parameter characteristics global business activity in the context of stock market uncertainty | 112 |
| Minochkin D. Austrian foundation of economic science: philosophical and methodological principles of the founding fathers of the Austrian School of Economics | 115 |
| Mironishyna O. Transforming the world's biotech sector: trends, problems and prospects of innovative development of | 119 |
| Muzychenko A. Transformation processes in the global financial market in the post-crisis conditions | 124 |
| Muntiyana V. Eurasian economic union, as the core of a new economic integration | 127 |

| | |
|---|-----|
| M u r o m e t s N . Estimation of indexes of external labour streams of Ukraine in regional measuring | 130 |
| N e b r a t V . Foreign trade balance as an indicator of economic security of Ukraine | 137 |
| O r e k h o v a T . , K r u d a l o v a G . Analysis of national companies' collaboration with off-shore zones impact on financial security of Ukraine | 140 |
| O r e k h o v a G . The transformation of the international financial architecture markets long-term capital | 144 |
| P o l o v y a n O . Conception of governance sustainable development | 146 |
| P o l s h k o v Y . Some aspects of mathematical modelling in problems of marketing | 150 |
| R e z n i k o v a N . Theoretical and methodological approaches to determining the nature of economic imbalances in the context of crisis shocks | 153 |
| S a l o m a t i n a L . Conceptual aspects of innovation in production | 157 |
| S a n z h a r e v s k a I . Modern trends of development the international financial system in the global economy | 159 |
| S v i r i d k o S . Assessment of capacity of the hotel market of Ukraine within preparation for EURO 2012 | 162 |
| S e m e n o v A . State institutes in the system of international corporate mergers and acquisitions | 164 |
| S t u p i n a A . The essence of systems approach in realization of social defence of population | 167 |
| T a r a n i c h A . Development of territorial marketing of Donetsk Oblast | 171 |
| T a r a n i c h O . Management of Ukraine an international competitiveness in the context of development of her own hi-tech productions | 173 |
| T y s h c h y u k T . Illicit capital outflow from Ukraine by means of foreign controlled corporations | 175 |
| F r o l o v a V . Strategic approach to managing business competitiveness | 177 |
| K h a d z h y n o v a G . , K o m i s o v a M . Operation of the international reinsurance market | 182 |
| C h e n t u k o v Y . The nature and motivation of international capital flows | 185 |
| S h u b a M . External economic relations of Kharkiv region: commodity and geographical structure | 188 |
| S h c h e t y l o v a T . Evaluation of modern tendencies of the macroeconomic systems' development | 191 |
| Y a v d a k M . The system factors in the formation of financial results of companies in a globalized market environment | 197 |
| Law | |
| A k a e v T . Features of acceptance on service and the special bases of occurrence of labour relations of workers of law-enforcement bodies of Ukraine | 201 |
| D o r o s h e n k o A . Institute mandatory health insurance in Ukraine | 204 |
| Z o z u l y a E . Political and legal approaches to the organization of the national law enforcement period of the Ukrainian liberation struggle of 1917-1921 years | 208 |
| K a r k a c h o v a A . Activation of integration processes in Ukraine: the international experience | 211 |
| K o v a l e v s k a y a Y . Criminal responsibility for inflicting (damage) and destruction of military property: historical aspect | 215 |
| K o s e n c h u k V . Protection of breached preferential right: user guide | 219 |
| L a v r i n e n k o O . Methodological problems of term concepts «principles of legal guarantees» in the modern theory of the labour law | 222 |
| N a z i m k o E . Selected issues of hermeneutic understanding of law | 224 |
| S i n e o k i y O . The Policy organization of record industry in the GDR and especially the legal status of a record label «AMIGA» | 227 |
| S l a v o v a N . The Legislative activity of the national commission are considered and it carries out the state regulation in the sphere of the financial market services | 231 |
| S l e p k o A . Mediator notary function in protecting the property rights of citizens | 236 |
| T y m o f i y i v a G . Transferring workers to other jobs in the labour code and employment project code: comparative analysis | 239 |
| F r o l o v M . , T u r s k o v V . Legal Issues of a deed of gift | 242 |
| K h a r a b e r y u s h I . The special technology in opening and investigation of the crimes | 244 |
| Y a r c h u k V . Institute of the labour contract as problem sphere of realisation of a principle of a recognition illegal conditions of contracts on the work, workers worsening a legal status compared with the legislation | 246 |
| Scientific Life | |
| Problems of foreign economic relations and attraction of foreign investment: regional aspect | 323 |
| S a v e l y e v E . Review of the monograph of M. Nikitina "Geo-economic strategy of Ukraine in the context of the Black Sea integration" | 329 |
| | 333 |

Е К О Н О М І К А

УДК 378 (477):33

THE BASIC OUTLINES OF THE INSTITUTIONAL REFORMS IN ARMENIA

Hakhverdyan D., Doctor of Economics, Associate Professor

During the last decade theoretical and experimental results obtained in economics clearly indicate that the main components of the institutional environment (for example, judicial system, ensuring property rights, level of financial markets development, quality of human capital institutions, etc.) in the long-term have positive and significant impact on economic growth. Along with the improvement of the quality of state and legal institutions the level of per capita GDP also increases in appropriate amount. In long-term the quality of main institutions is a factor conditioning economic growth also in transition economies.

In recent years, progress in the sphere of institutional development assessment provides researchers with not only interesting materials for quantitative analysis of the countries' institutional dynamics, but also gives an opportunity to identify priorities for institutional reforms.

On the basis of large collection of comparisons between countries the level of Armenia's basic market institutions and their development trends are analyzed in this article. During 1999-2007 the feature of Armenia's development became the institutional environment deterioration in conditions of economic growth. The gap between Armenia's economic and institutional growth and its trend are revealed by the analysis of the institutional indices, such as State Government Effectiveness Index of the World Bank, Economic Freedom Index of the Heritage Foundation, Corruption Perception Index, and Country Risk Index of the Political Risk Services Group.

It should be noted that most countries are characterized by a positive connection between the levels of economic and institutional development. In this context, during 1999-2007 within the institutional environment deterioration in Armenia per capita GDP growth trend was an unprecedented phenomenon.

The main conclusion of the research is that such gap noticeably increases the risks of economic growth rate reduction for the future.

The long-term development goals of the Republic of Armenia, as we know, are directed to the living standards raising and per capita GDP level growth. Institutional backwardness cannot increase endlessly, and after a certain level of economic development appears a situation, where future growth is impossible without institutional changes.

In other words, subsequently high growth rates maintenance without institutional reforms is strictly doubtful: excessive economic dependence on the export of raw materials (especially copper and molybdenum) creates great risks for the stable dynamics of growth. Armenia's long-term socio-economic development is hardly possible without serious economic diversification. In spite of the growth of the economic activity not in the field of raw materials and in the number of government documents, which emphasize the necessity of diversification, we cannot talk about structural changes in this area yet. Meanwhile, creation of new enterprises and financing of new projects are directly conditioned by the quality and stability of institutional environment, as well as the competitive advantages over other countries.

In the result of institutional dynamics modeling during 1996-2006 the analysts came to a number of interesting conclusions, in particular:

- the obtained results indicate that the institutional progress of individual countries is mainly due to geographical factors,
- borrowing institutions from developed countries is partially realized through commercial interaction. The participation in the foreign trade puts serious demands on institutional development, promotes borrowing of institutions from more developed countries. In other equal conditions in case of appropriate level of trade liberalization institutional development trend is noticeable.

The results referring to Armenia can be grouped in the following way. First, Armenia is still under and right of the regression line, which expresses institutional development trends on the global scale. This means that Armenia's de facto institutional backwardness is significantly higher than the model calculated backwardness for the leaders. This means that at present there are sufficient resources for the improvement of the institutional environment in Armenia. Second, in Armenia (as in the most of the CIS countries) during 1996-2006 institutional progress was strictly limited. This reflects as the complexity of institutional reforms implementation, as the incomplete use of opportunities available for institutional reforms acceleration.

It is obvious that one of the factors reasoning "unnatural development" of Armenia is the income received from raw materials and remittances. According to the experience of the majority of countries the availability of raw materials complicates the institutional progress.

Among oil-exporting countries, Norway is an absolute special case. By the quality of institutional environment Norway exceed not only other oil-exporting countries but also the most of the countries of the world. Among them are countries with lower level of the institutional environment (Nigeria, Venezuela), as well as countries with high quality of institutions (Mexico, Kuwait), moreover, the second group of the countries is smaller than the first.

During the last decade a certain experience of rapid institutional development and improvement of basic institutions activities during a short period has formed in the world. According to the World Bank data (WB WGI) during the last ten years a large number of post-socialist countries were actively improving the quality of national institutions, including the countries that were going to join the EU. During 1996-2006 the institutional indices increased also in developing countries of Asia and Africa, where the growth was due to active reforms of the institutional environment. Table 1 presents the countries which managed to increase the value of basic indices by 0.8 points.

Table 1

| <i>Institution quality improvement, 1996-2006</i> | | | | | | | |
|---|------------------------------------|------------------------------------|-------------------------------|------------------------------|------|---------|------|
| Anticorruption supervision | Effectiveness of government bodies | Quality of regulatory institutions | Quality of legal institutions | | | | |
| Latvia | 1.03 | Malta | 1.45 | Armenia | 1.59 | Liberia | 1.11 |
| UAE | 1.03 | Latvia | 1.19 | Liberia | 1.53 | Malta | 1.04 |
| Bahamas | 1.00 | Lithuania | 1.17 | Iraq | 1.53 | Qatar | 0.83 |
| Qatar | 0.95 | Bulgaria | 1.08 | Tajikistan | 1.28 | | |
| Estonia | 0.89 | Suriname | 0.86 | Gambia | 1.28 | | |
| Liberia | 0.88 | | | Iceland | 1.20 | | |
| Tajikistan | 0.83 | | | Democratic Republic of Congo | 1.13 | | |
| Malta | 0.82 | | | Georgia | 0.94 | | |
| | | | | Ethiopia | 0.92 | | |
| | | | | Serbia | 0.91 | | |

Studying the experience of institutional reforms, analysts came to the conclusion that a significant improvement of institutional indices in Armenia is possible within 10 years.

In this respect, it is expedient to study at length the experience of individual European countries for the rapid implementation of institutional reforms, including considering the institution import experience.

The European countries' experience of reform implementation, which also includes the improvement of investment climate and the increase of competitiveness, grants governments with opportunities to increase the attractiveness of the investment climate within a tight timeframe.

The main elements of those reforms can be presented in the following way:

- tax burden reduction and measures directed to the labor cost reduction (reduction of salary deductions, reduction of income tax rates),
- public sector reduction including the share of public spending in GDP and the number of public servants,
- labor market liberalization, reduction of unemployment and social benefits, reduction of employment guarantees, promotion of women's employment,
- deregulation of product markets, which will create favorable conditions for new companies entering the market, the maximum liberalization of the telecommunications market,
- fundamental changes in industrial policy: infrastructure development, liberalization of tariffs and quotas, subsidizing major investors, creating new jobs,
- reforms in the areas of education and technical training: a provision system of demand for qualified personnel in the main sectors of the economy, strengthen communication between educational institutions and businesses,
- social cooperation: effective mechanism for consultation with the private sector, participation of trade unions in economic policy-making process, annual agreements on wage growth observance signed with the trade unions,
- the factor of foreign direct investment attractiveness, incentives for domestic market and foreign trade liberalization, incentives for realization of state finance reforms,
- the competitiveness continues to be the center of the Government policy: annual assessment of national competitiveness, the Government's willingness to take measures in order to abolish the backwardness,
- long-term economic growth stability.

In general, the success of the European countries is directly related to policies in the fields of taxation, education and infrastructure. Moreover, the competitive advantages are conditioned not by the availability of natural resources, but by workforce qualification, social solidarity of society, favorable investment environment and the Government ability for responding quickly and effectively to the changes taking place in the economy.

The above-mentioned mechanisms give basis to propose the following for the institutional environment improvement in Armenia:

- measures aimed at overcoming the administrative barriers: acceleration of firm registration processes, controls reductions, technical standards and requirements simplification and, in general, elimination of opportunity for direct communication between officials and businesses,
- measures directed to the customs procedures efficiency: financing of customs procedures automation parallel to the customs procedures modernization on the basis of EU legislation, which will simultaneously increase the efficiency and transparency in customs procedures, implementation of customs procedures in non-electronic form and etc.
- measures realized in tax administration: electronic submission of tax declarations and data collection, regulation of tax audits, salary increases for tax employees,
- corruption control activities in state machinery: for example, in Romania operates a compulsory declaration program for the assets amassed by officials, within the frameworks of it these declarations are published and posted on the websites,
- reforms in the political environment: experience shows that on the long-term and middle-term basis the deepening of political and economic competitiveness contributes to greater transparency and accountability of government activities, and this in turn reduces the level of corruption and improve the other institutional indicators,
- reforms management: significant attention must be paid to monitoring of the reforms implementation, comparison of effectiveness of the existing system with the European standards and publicity of the obtained results analysis,
- reforms in the judicial system: independence of the courts should be accompanied by measures aimed at strengthening the accountability of judges, publishing the court judgments. Among the most important measures aimed at increasing the efficiency of judicial activities are the creation of specialized courts, development of such procedures, which will not grant the parties with opportunity to extend the judicial process and will set free the judges from non-judicial duties, trial computerization, which will ease the information access and will make its use more effective.

РЕЗЮМЕ

Основные элементы институциональной среды в долгосрочном плане оказывают положительное и значимое влияние на экономический рост. Успехи европейских стран напрямую связаны с успешной реализацией правительственной политики в сферах регулирования, инфраструктуры, образования и налоговой политики. Сохраняющиеся конкурентные преимущества базируются не на наличии природных ресурсов, а на квалификации ее рабочей силы, социальной сплоченности общества, благоприятном инвестиционном климате и способности правительства быстро и эффективно реагировать на изменения в экономической ситуации.

Ключевые слова: институциональная реформа, экономические реформы, инфраструктура, рабочая сила.

РЕЗЮМЕ

Основні елементи інституціонального середовища в довгостроковому плані роблять позитивний і значимий вплив на економічне зростання. Успіхи європейських країн прямо пов'язані з успішною реалізацією урядової політики в сферах регулювання, інфраструктури, освіти й податкової політики. конкурентні переваги, що зберігаються, базуються не на наявності природних ресурсів, а на кваліфікації її робочої сили, соціальної згуртованості суспільства, сприятливому інвестиційному кліматі й здатності уряду швидко й ефективно реагувати на зміни в економічній ситуації.

Ключові слова: інституціональна реформа, економічні реформи, інфраструктура, робоча сила.

SUMMARY

The main components of the institutional environment have positive and significant impact on economic growth in the long-term. The success of the European countries is directly linked to the successful implementation of government policies in the areas of taxation, education and infrastructure. Meanwhile, competitive advantages are not based on the availability of natural resources, but they are conditioned with the skilled workforce, social cohesion, favorable investment climate and the Government's ability to respond quickly and effectively to the changes of economic conditions.

Key words: institutional reform, economic reform, infrastructure, labour

REFERENCES:

1. Anderson, James H., Cheryl W. Gray (2006) Anticorruption in Transition – 3. Who is Succeeding and Why? World Bank. Washington, DC.
2. De Melo, Martha, Alan Gelb (1997) Transition to Date: A Comparative Overview, in Salvatore Zecchini, (Ed.) Lessons from the Economic Transition: Central and Eastern Europe in the 1990s. Dordrecht: Kluwer, pp. 59–78.

3. North, Douglas, Robert P. Thomas (1973) *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge: Cambridge University Press
4. La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, Cristian Pop-Eleches, Andrei Shleifer (2004). *Judicial Checks and Balances*. *Journal of Political Economy*, vol. 112(2), 445–470.
5. Rodrik, Dani (2006) *Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*. *Journal of Economic Literature* 44 (4): 973–987.
6. Shleifer, Andrei, Edward Glaeser, Rafael La Porta, Florencio Lopezde- Silanes (2004) *Do Institutions Cause Growth?* *Journal of Economic Growth*, 9:271–303.
7. В.Май, К.Яновский, С.Жаворонков и др. (2003) *Импортированные институты в странах с переходной экономикой: эффективность и издержки*. М.: ИЭПП, Научные труды №68.
8. Л.Фрейнкман, В.Дашкеев (2008) *Россия в 2007 году: риски замедления экономического роста на фоне сохраняющейся институциональной стагнации* // *Вопросы экономики*, 2008, 4, с. 75–93.
9. *Анализ институциональной динамики в странах с переходной экономикой* /Л. М. Фрейнкман, В. В. Дашкеев, М. Р. Муфтяхетдинова – М.: ИЭПП, 2009. – 252 с.:

УДК 330.342.146

УТОЧНЕННЯ ЗМІСТОВОЇ ХАРАКТЕРИСТИКИ КАТЕГОРІЇ «СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА» В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЇЇ НАУКОВИХ КОНЦЕПЦІЙ

Балтагачева Н.А., д.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці Донецького національного університету

Категорія «соціальна політика» останніми десятиліттями стала одним із понять, що найчастіше вживаються як в офіційних документах, так і в дискусіях між ученими. Проте сьогодні немає однозначних або загальноприйнятих наукових визначень не тільки соціальної політики, але і тісно пов'язаних із нею понять «соціальний захист», «соціальна безпека», «соціальне управління», «соціальний сервіс» тощо.

Формулювання визначення «соціальна політика» є надзвичайно проблематичним. Розкриваючи це поняття, вчені акцентують увагу на різних аспектах, конкретному змісті, цілях соціальної політики або її організаційних формах.

Питання розробки соціальної політики, її економічної і правової бази, регулювання соціальної сфери знайшли відображення у працях вітчизняних і зарубіжних науковців-економістів: О. Амоші, В. Антонюк, С. Бандура, Н. Борецької, М. Волгіна, В. Гейця, І. Гнибіденка, О. Грішної, Г. Еспінг-Андерсена, Т. Заславської, А. Колота, С. Корецької, В. Куценко, Е. Лібанової, Л. Лісогор, Н. Лук'яченко, О. Макарової, В. Мандибури, В. Новікова, О. Новікової, У. Садової, Дж. Стігліца, Р. Тітмуса, Є. Холостової та інших.

У вітчизняній науковій літературі чіткого визначення соціальної політики ще не склалося. У даний час необхідним є як вироблення загальної державної концепції, наукове обґрунтування шляхів і методів соціальної політики, так і розробка її категоріального апарату.

Метою статті є визначення сутності і змісту соціальної політики на підставі вивчення методологічних основ становлення і розвитку її наукових концепцій.

Еволюція концепцій соціальної політики пройшла три етапи [1, с. 56].

Перший етап (1880-1917 рр.). Об'єктом соціального захисту є наймені працівники на підприємствах. До 1880 р. застосовувалося лише два види захисту працівників: різні форми приватного страхування і допомога з боку підприємств, причому роль другого фактора була украй незначною. Активізація боротьби робітників за свої права привела до реформ у системі соціального забезпечення 1883-1889 рр. У Німеччині Отто фон Бісмарк підготував основи прогресивного соціального законодавства, внаслідок чого вперше було передбачено страхування на випадок хвороби, від нещасних випадків, при настанні інвалідності та старості. У 1911 р. законодавчо було включено забезпечення при втраті годувальника вдовам і сиротам. Таким чином, створюється система соціального страхування – на випадок хвороби, інвалідності, нещасного випадку, старості, втрати годувальника, що фінансується за рахунок робітників, підприємства, держави. Аналогічні закони було прийнято у Франції, Великобританії, Італії, Австрії, а на початку ХХ ст. у Бельгії та Нідерландах.

Другий етап відноситься до періоду післяжовтневої революції, а також світової економічної кризи 1929-1933 рр. У ряді країн на ґрунті гострих соціально-економічних криз і суперечностей виникли тоталітарні режими, що виношували ідею перенесення своїх порядків в інші країни (СРСР, Німеччина). На цьому тлі уряди західних країн почали розробляти довго- і короткострокові заходи з профілактики соціальних переворотів. У багатьох європейських державах протягом 1916-1927 рр. було встановлено страхування з безробіття, у 1914-1935 рр. – у Північній і Південній Америці, Австрії, Новій Зеландії. У 1935 р. у США Ф. Рузвельтом був прийнятий основоположний закон про соціальне страхування, в 1939 р. цей закон був поширений і на членів сім'ї застрахованих. Держава стала вживати активних заходів для зниження рівня безробіття, займаючись організацією громадських робіт.

Під час Другої світової війни, коли світова спільнота усвідомила всю значущість гуманітарних цінностей, на міжнародному рівні було опубліковано ряд документів, що мали велике значення для подальшого розширення діяльності держави у сфері соціального забезпечення: Атлантична хартія (1941 р.), Філадельфійська декларація Міжнародної організації праці (1944 р.), у яких підкреслювалася необхідність прийняття країнами світу широких соціальних програм. Ці гасла знайшли практичне втілення в законодавчих актах і діяльності урядів країн Європи і США. Так, професор Оксфордського університету У. Беверідж за дорученням У. Черчилля розробив план системи соціального забезпечення і подав доповідь «Повна зайнятість у вільному суспільстві», в якій назвав п'ять основних проблем, які підлягають ліквідації: нужденність, хвороби, нещастя, убогість, вимушене неробство. Соціальне забезпечення мало б бути досягнуте за допомогою співпраці між державою та індивідумом: держава має організувати забезпечення, що фінансується за рахунок внесків населення, тобто необхідно створити інститут соціального страхування. У той же час створювана система державного забезпечення не повинна пригнічувати ініціативу і відповідальність індивідуума. Розроблена У. Беверіджем система соціального страхування базувалася на принципах односторонності, універсальності та загальності. Таким чином, було сформульовано основні напрями теорії та практики «держави загального добробуту», які потім було покладено в основи концепцій соціально-економічної політики інших європейських держав.

На підставі цієї доповіді лейбористський уряд прийняв у 1944-1948 рр. ряд законів, унаслідок чого виникла єдина система соціального забезпечення, що охопила все населення і всі випадки втрати заробітку.

Відмітною ознакою кінця цього етапу розвитку соціальної політики, а головним чином подальшого, третього етапу, є те, що соціальна політика формується на основі теоретичних розробок і практичних рекомендацій учених-економістів, фахівців у сфері соціальних досліджень. Так, становлення соціальної держави – Німеччини відбувалося відповідно до теоретичних концепцій ордолібералізму, розроблених німецькими ученими В. Ойкенем, А. Рюстовим, А. Мюллер-Армаком, В. Репке. Теоретиком моделі шведської держави добробуту був шведський економіст Р. Мейднер.

Третій етап. У післявоєнний період роль соціальної політики все більшою мірою визначається сучасними потребами відтворення робочої сили. Багато учених (А. Сові, С. Велдкемп, Р. Лярок, Т. Спітальс, Дж. Гелбрейт) відзначають вагомий внесок соціального забезпечення в підтримку робочої сили в належному стані, що сприяє зростанню продуктивності праці та підйому економіки. Позитивна

роль соцзабезпечення виявляється і в тому, що гарантується певний рівень купівельної спроможності та підтримується стабільність сукупного попиту. Соціальна політика широко використовується як інструмент антициклічного регулювання (збільшення державних видатків на виплати допомоги з безробіття в періоди криз і зменшення на фазі підйому економічної активності).

Характерною особливістю соціальної політики після 50-х років є швидкі темпи збільшення соціальних видатків, що було пов'язано як із збільшенням економічних можливостей західних країн у міру економічного зростання, так і з розширенням об'єктів соціальної політики.

З реформування економіки західноєвропейських країн у післявоєнний час і збільшенням частки державного сектору в економіці соціально-політичні заходи охоплюють усе більш широкі верстви населення. Учені та політики стали надавати більшу увагу питанням майнової нерівності та перерозподілу суспільного продукту. Змінювались аспекти і пріоритети у сфері соціальних заходів. Уявлення, що соціальна політика має вплив на перерозподіл доходів населення, було початковим пунктом у політичних дебатах 1960-х років у Західній Європі. Завданням держави стало створення інституційної основи для перерозподілу. Багато економістів відмовилися виходити у своїх міркуваннях із понять класів або класових відмінностей, а стали говорити про економічну нерівність різних соціальних груп і необхідність перерозподілу суспільного продукту. На цьому етапі метою соціальної політики стає її економічна суть – перерозподіл суспільного продукту між різними верствами населення.

Таким чином, до початку 1960-х років наукове обґрунтування формування соціально-політичних заходів перестало базуватися на будь-якій класовій основі. Економіка країн Європи стала характеризуватися стійким зростанням, підвищенням добробуту населення, згладжуванням інтересів між суб'єктами ринку праці, розвитком цивільного суспільства. Змінилися пріоритети у сфері соціальної політики. Рішення у сфері соціального законодавства поступово стали набувати характеру, що модифікує ринок. Соціально-політичне завдання полягає в постійному захисті можливості споживання соціально неактивної частини населення. Захист споживання – саме ця мета стає з цих пір пріоритетною в соціальній політиці країн Західної Європи.

Сучасна концепція соціальної політики заснована на підходах, що відображають різні концепції «держави добробуту». Послідовна діяльність з вивчення та трактування соціальної політики як специфічної функції держави і суспільства здійснюється у той час, коли закладаються основи соціальної держави. Оскільки типи цих держав, ідейні комплекси, що становлять їх основу, відрізняються один від одного, природно, що розуміння соціальної політики значною мірою різняться у представників різних шкіл суспільної думки. При цьому слід зазначити, що всі автори погоджуються з тим, що соціальна політика в сучасній державі обов'язково існує. Більш того, хоча термін «соціальна держава» найчастіше вживається по відношенню до таких європейських країн, як Швеція, Німеччина, Данія тощо, можна без перебільшення сказати, що будь-яка сучасна держава несе в собі ті або інші ознаки соціального.

Незважаючи на те що роль держави в забезпеченні певних соціальних потреб суспільства усвідомлювалася з глибокої давнини, найсерйозніша еволюція поглядів на соціальну політику відбулася наприкінці 1980-х – на початку 1990-х років, коли в суспільній свідомості змінилися розуміння того, що саме люди та їх розвиток – головний результат суспільного прогресу. Це положення набуло відображення в цілому ряді проєктів міжнародної співпраці та в національних програмах розвитку. Теоретичні розробки значно вплинули на характер і особливості соціальної політики, яка реалізується різними державами.

Сьогодні все більшою мірою усвідомлюється той факт, що соціальна орієнтація економіки є найважливішим способом вирішення глобальних проблем, а людський чинник стає головним в економічному розвитку як окремих країн, так і всього людства. При цьому соціальна політика стає тим інструментом, за допомогою якого формується економічна система, в якій виробничі відносини й економічний механізм забезпечують практичне підпорядкування відтворювальних процесів завданням розвитку особистості, долаючи відчуження людини від суспільства, праці, її продукту, засобів виробництва, природи та культури.

Сучасні українські вчені відносно пізно звернулися до соціальної політики як до спеціального предмету наукового розгляду. Сам термін «соціальна політика» став використовуватися лише останніми десятиліттями ХХ ст. У період існування планової економіки використовувався термін «соціальний розвиток». Ідеологічно підставою управління соціальним розвитком було твердження про переваги соціалізму над капіталізмом, до яких належали повна відсутність безробіття і високий рівень захищеності всіх громадян. Управління соціальним розвитком ґрунтувалося на розробці комплексних програм науково-технічного розвитку, програмах розміщення продуктивних сил, які разом становили зміст «Основних напрямів економічного і соціального розвитку СРСР». Цей документ офіційно затверджувався на черговому з'їзді КПРС. Спеціальний розділ називався «Соціальний розвиток». Тут містилися основні напрями соціальної політики на найближчу п'ятирічку, зокрема показники, які передбачалося досягти в цей період: зростання заробітної плати робітників і службовців, оплати праці колгоспників, збільшення суспільних фондів споживання, введення в дію об'єктів соціальної інфраструктури, показники споживання основних продуктів харчування.

У радянський період населенню гарантувався достатньо широкий спектр соціальних благ і послуг, хоча і дуже низький за світовими стандартами: гарантована зайнятість усього працездатного населення в суспільному виробництві; забезпечення населення певним мінімумом грошових доходів, зокрема у сфері оплати праці, пенсій і стипендій; низькі, субсидійовані державою, ціни на товари і послуги масового попиту; безоплатне надання житла; безоплатні послуги освіти, охорони здоров'я; матеріальна підтримка непрацюючих категорій громадян – дітей, які навчаються, людей похилого віку та інвалідів; соціальне обслуговування людей похилого віку, інвалідів і дітей-сиріт. Окрім вказаних благ, держава фінансувала основні видатки на послуги у сфері культури і мистецтва, побутове обслуговування населення, організації масового відпочинку громадян. Не можна не вказати на відчуття стабільності в суспільстві, ввєненості в завтрашньому дні, яке відчували радянські люди. Проте радянська система соціального розвитку разом із загальноновизнаними у світі досягненнями в галузі освіти, охорони здоров'я та інших сферах, мала великі недоліки. Відбулося тотальне одержавлення охорони здоров'я, освіти, культури, житлово-комунальної сфери з низькою якістю типових послуг, які надаються, що гальмувало можливості ефективного розвитку як індивідів, так і суспільства в цілому. Подібний підхід до вирішення соціальних питань викликав безініціативність трудового населення, утриманські настрої в суспільстві. Недоліками планової системи були надмірно жорстка регламентована економіка та другорядна увага до галузей, що виробляють товари для населення.

У сучасній соціальній енциклопедії соціальна політика визначається як «сфера здійснення найважливіших функцій держави щодо створення умов, які забезпечують кожному члену суспільства реалізацію його потреб з урахуванням схваленої суспільством системи цінностей» [2, с. 253]. У центрі соціальної політики має перебувати людина, яка одночасно виступає як її мета, предмет і суб'єкт. Об'єктами соціальної політики служать умови життя і праці людини, суспільні відносини (міжгрупові та міжособистісні) і соціальна структура [2, с. 253].

Визначення соціальної політики в українській науці відзначаються своєю неоднозначністю.

Так, на думку С. Мочерного, В. Симоненка, В. Секретарюка, О. Устенка, соціальна політика – це «комплекс соціально-економічних заходів держави, підприємств, організацій, спрямованих на ослаблення нерівності в розподілі доходів і майна, на захист населення від безробіття, підвищення цін, знецінювання трудових заощаджень тощо» [3, с. 502]. У наведеному визначенні в поняття соціальної політики не входить забезпечення відповідних умов праці робітників. У деяких визначеннях наголос робиться на кінцеву мету здійснення соціальної політики: «Соціальна політика – це система управлінських, організаційних, регулятивних, саморегулятивних заходів, дій, принципів і засад, спрямованих на забезпечення оптимального соціального рівня та якості життя, соціального захисту малозабезпечених верств населення, їх соціальної безпеки в суспільстві» [4, с. 255].

Наведемо ще одне визначення соціальної політики як політики держави, спрямованої на пом'якшення нерівності в розподілі доходів [5].

На думку А. Ягодки, соціальна політика передбачає визначення глибинних тенденцій розвитку в усіх сферах соціально-політичного життя, що обумовлюють процес розвитку соціального буття і соціальної безпеки людини та цілеспрямований вплив на них суб'єктів регулятивної діяльності [6, с. 18].

П. Шевчук вважає, що соціальна політика – це система програм, служб і засобів, спрямованих на досягнення соціальних цілей. Вона

охоплює всі сфери життєдіяльності людей – виробничу, соціальну, політичну, духовну та регулює відносини між суспільством, колективом, громадою, особистістю в кожній із цих сфер і зон їх взаємодії [7, с. 13].

На думку Н. Борещької, вона базується на економічних і соціальних перетвореннях, які обумовили формування багатукукладної економічної системи з розвинутою соціально орієнтованою ринковою економікою [8, с. 55].

А. Колот вказує, що «сучасна соціальна політика – це продукт розвитку людської цивілізації, інститут, що створює передумови задля того, щоб кожен індивід вирішував наявні соціальні проблеми не самотужки, а з допомогою потенціалу держави, підприємницьких структур, інших суб'єктів громадянського суспільства. Соціальна політика в нинішньому її розумінні – це не стільки соціальний захист, соціальне забезпечення, скільки закладання підвалин соціального виміру, соціального розвитку. Основними складовими соціальної політики мають бути розвиток трудового потенціалу, інтелектуалізація процесів праці, сприяння продуктивній зайнятості, забезпечення гідних умов та гідної оплати праці, розвиток соціальної сфери та створення гідних умов життєдіяльності для тих, хто ще не може себе захистити» [9, с. 14].

Ряд авторів (Н. Єсінова, Г. Завіновська, М. Махсма) розглядають соціальну політику як «стратегічний соціально-економічний напрям розвитку суспільства, обраний урядом країни для всебічного розвитку громадян, що забезпечує їм гідний рівень, умови життя і праці, їх соціальну захищеність» [10, с. 84; 11, с. 224; 12, с. 161]. У той же час Н. Єсінова ототожнює соціальну політику із соціальною сферою і підкреслює, що соціальна політика – це діяльність держави з управління розвитком соціальної сфери суспільства, спрямована на підтримку на належному рівні трудової мотивації населення, задоволення його інтересів і потреб, створення способу життя, яке сприяє комплексному розвитку особистості.

На наш погляд, соціальна політика не повинна замикатися тільки на соціальному захисті та соціальній сфері. Це пояснюється тим, що в даний час наданням соціальних послуг займаються як державні, так і недержавні (на платній основі) структури, крім того, соціальна політика включає діяльність за різними напрямками, які зачіпають соціальні й економічні аспекти не окремих питань, а в комплексі.

А. Калина підкреслює, що соціальна політика – це один із напрямів діяльності з регулювання соціально-економічних умов життя суспільства, який передбачає підтримку відносин як між соціальними групами, так і всередині них, забезпечення умов для підвищення добробуту, рівня життя членів суспільства, створення соціальних гарантій, формування економічних стимулів для участі в суспільному виробництві [13, с. 242], тобто акцент зроблено на сукупність заходів щодо економічно активного населення.

На думку В. Мандибури, соціальна політика держави – сукупність науково сформульованих ідей, положень та концептуальних підходів (як довготермінового, стратегічного так і короткотермінового, тактичного характеру), що поєднується із системою конкретних дій, заходів, важелів, стимулів і механізмів, за допомогою яких практично реалізуються соціальні процеси [14, с. 22].

Більш загальне визначення соціальної політики, яке охоплює всі сфери життя людини, надано Г. Теренсом: «Соціальна політика є функцією державної відповідальності за використання громадських ресурсів, регулювання приватної діяльності, підтримку приватноіндивідуальної та колективної поведінки з метою максимізації соціальної вигоди та умов життя населення» [15, с. 3], яка знаходить відображення в соціальних програмах і соціальній практиці з метою задоволення соціальних потреб і інтересів людини, соціальних спільнот і суспільства в цілому і здійснюється різними суб'єктами.

У більш конкретному визначенні соціальна політика передбачає комплекс соціально-економічних заходів держави, місцевих органів виконавчої влади, підприємств, організацій, спрямованих на захист населення від безробіття, підвищення цін, знецінення трудових заощаджень. Її мета – забезпечити гідний рівень життя, який виражається у певній кількості та якості споживчих благ і послуг, починаючи з «первинних», що задовольняють потреби людини у продуктах харчування, одязі, засобах пересування, підтримки здоров'я і закінчуючи найскладнішими потребами, пов'язаними із задоволенням духовних, моральних, естетичних запитів. Головним у соціальній політиці є обов'язок держави гарантувати законодавчо, соціально й економічно нормальні для даного історичного періоду умови, які забезпечують самостійне життя, свободу вибору життєвого шляху, сфери діяльності, відповідальність за свої дії, «плату» за рівень особистого добробуту і становища у суспільстві [16, с. 286-287].

Таким чином, розглядаючи соціальну політику в інтерпретації сучасних учених, можна помітити зміщення понять «соціальна політика», «соціальний захист», «соціальне страхування».

Узагальнюючи вищевикладені визначення соціальної політики українських учених, можна дійти висновку про те, що їх концепція є аналогічною європейській концепції держави добробуту 1940-1950 рр., тобто виробленій на стадії індустріального суспільства.

У зарубіжній і вітчизняній науці накопичилася досить велика кількість визначень соціальної політики. Усі ці підходи можна розбити на групи, в кожній із яких об'єднуються схожі концепції.

Перша (найбільша) *група* заснована на ототожненні соціального і суспільного, через що соціальна політика розглядається як «суспільні дії з вирішення проблем, що зачіпають усе суспільство». При цьому соціальна і суспільна політика протиставлялася приватнопідприємницькій. Мета соціальної політики – сприяти досягненню цілей суспільства [17, с. 6].

Друга група охоплює підходи, що стосуються в першу чергу соціально-трудова відносин та орієнтовані на їх стабілізацію, регламентацію відносин праці та капіталу, виключення можливих екстремістських або радикальних варіантів вирішення протиріч [18, с. 47]. Соціальна політика орієнтувалася на робочий клас, на поліпшення його становища за допомогою ухвалення і вдосконалення трудового і соціального законодавства, зокрема через соціальне страхування.

Третя група концепцій розглядає соціальну політику як вид суспільної діяльності, націленої в першу чергу на потенційно небезпечні верстви (непрацевдатних, маргіналів, декласовані елементи), щоб через систему державної допомоги і суспільної добродійності забезпечити нижчим верствам мінімально прийнятний рівень задоволення їх потреб, добробуту і захистити тим самим забезпечені класи від їх можливої неконтрольованої люті. Соціальна політика прирівнювалася до суспільної допомоги.

Четверта група включає концепції, які розглядають соціальну політику як інструмент, що пом'якшує негативні наслідки індивідуальної та соціальної нерівності через систему перерозподільних заходів. Соціальна політика орієнтована на виправлення негативних соціальних наслідків ринку й обмежується процесами розподілу доходів. Як правило, дії в рамках такого підходу мають на меті утримати диференціацію доходів у безпечних рамках (наприклад, децильний коефіцієнт на рівні 1:10), а засобом виступає активна податкова політика.

П'ята група складається із підходів до принципів соціальної справедливості та соціального партнерства як базових цінностей сучасного цивільного суспільства і соціальної держави [19]. Соціальна політика сприймається як засіб реалізації принципу колективної відповідальності (регулювання добробуту переважно суспільних груп у протилежність переважному регулюванню індивідуумів з боку ринку), протиставляючи принципу «кожен за себе» принцип «суспільство за всіх».

Кожний із наведених підходів відображає окремі характеристики, властиві соціальній політиці, проте не дозволяє повною мірою відобразити її зміст. Це пов'язано з тим, що ні сама соціальна політика, ні її зміст не залишаються незмінними в процесі суспільного розвитку. Дані концепції можна розділити тільки теоретично, дійсна ж соціальна політика, яка реалізується більшістю сучасних розвинених держав, містить елементи кожної з цих концепцій.

Оцінка й аналіз п'яти груп концепцій соціальної політики дозволяє зробити більш укрупнене групування поглядів на дане явище.

Перша група концепцій, яка ототожнює соціальне і суспільне, можливо використана для широкого трактування досліджуваного явища, згідно з яким сутність соціальної політики – вироблення і досягнення цілей суспільства незалежно від пріоритету напрямів та інструментів реалізації. Дана концепція має на увазі комплексний погляд на соціальну політику як на мету й інструмент економічного розвитку.

У *другу* укрупнену *групу* можна об'єднати концепції, основу яких становить соціальна справедливість, соціальне партнерство, і ті, що виходять із соціально-трудова відносин та їх стабілізації. Це сутнісне відтворювальне тлумачення соціальної політики, яке відображає основу даного явища.

І якщо перша група концепцій має суб'єктивно-об'єктивний характер, то друга відображає об'єктивність відтворювального

процесу життєдіяльності людини й інструменти економічного розвитку.

До *третьої групи* можна включити дві концепції: розгляд соціальної політики як інструменту, що пом'якшує негативні наслідки індивідуальної та соціальної нерівності, й виду суспільної діяльності, націленої на соціальний захист. У даній групі переважає суб'єктивний відтінок, пов'язаний із поняттям «справедливість», концепції відображають мету економічного розвитку, хоча в цьому випадку розподіл мети та інструменту є умовним. Задоволення соціальних потреб, соціальний захист і справедливість, будучи метою, в той же час є інструментом відтворення, характеризують роль соціальної політики в безперервності відтворювального процесу і життєдіяльності людини.

З теоретичної точки зору класифікація концепцій, заснована на пріоритеті суб'єктивного й об'єктивного, цілей та інструментів, є дуже умовною, проте з методологічної точки зору дуже важлива для практичної реалізації, вироблення конкретних механізмів і напрямів розвитку суспільства на кожному даному історичному етапі.

З урахуванням аналізу теоретичних поглядів сучасних учених соціальну політику слід розглядати як сукупність заходів різних інститутів, що легалізують політику добробуту, виходячи із схвалюваної системи цінностей у суспільстві та відповідно до рівня розвитку економіки.

У змістовному відношенні соціальну політику доцільно трактувати в широкому і вузькому значенні:

у першому випадку вона охоплює рішення і заходи, які зачіпають усі сторони життя членів суспільства, включаючи забезпечення останніх товарами, житлом і послугами соціальної інфраструктури, робочими місцями, прийнятними грошовими доходами, сприятливими екологічними умовами тощо [20, с. 36];

у другому випадку зміст соціальної політики вичерпується суто соціальними рішеннями і заходами, пов'язаними з підтримкою малозабезпечених сімей (домогосподарств), а також із забезпеченням розвитку некомерційної частини соціально-культурної сфери. Соціальна політика у вузькому значенні пов'язана з перерозподілом на основі чинного законодавства фінансових ресурсів між різними соціальними групами населення, галузями економіки з використанням механізмів державних податкової та бюджетної систем. Проте сам процес цього перерозподілу за своїм впливом на соціально-економічну систему та ефективність її функціонування є неоднорідним [20, с. 36-37].

Автор поділяє думку багатьох дослідників про те, що соціальна політика є одним із найважливіших напрямів державного регулювання економіки, бо кінцевою метою діяльності держави є досягнення високого рівня добробуту суспільства і створення умов для його подальшого розвитку, а соціальна політика має безпосереднє відношення до вирішення цього завдання.

Вищевикладені теоретичні положення дозволили виробити власну точку зору на дану категорію.

Соціальна політика у прикладному, практичному значенні (контексті) – це сукупність (система) конкретних заходів, спрямованих на життєзабезпечення всього населення. У широкому розумінні соціальна політика – це система взаємовідносин і взаємодій між соціальними групами, соціальними верствами суспільства, в центрі яких і головна їх кінцева мета – людина, її добробут, соціальний захист і соціальний розвиток, життєзабезпечення і соціальна безпека населення в цілому. Вона є складовою частиною політики держави, діяльністю щодо розробки комплексу заходів і практичної реалізації рішень, що приймаються суб'єктами соціальної політики, спрямованих на формування соціальної стратегії держави з метою розвитку суспільства, підвищення рівня та якості життя населення, створення суспільно прийнятних соціально-економічних умов для реалізації можливостей і потреб об'єктів соціальної політики.

Тобто соціальна політика – багатогранний процес і структурне складне явище, тому тільки за одним-двома показниками і критеріями, навіть дуже важливими (наприклад, рівень заробітної плати, доходу, безробіття тощо), проблематично давати реальну і вичерпну оцінку її стану.

РЕЗЮМЕ

В статті здійснено аналіз методологічних основ становлення і розвитку научних концепцій соціальної політики; определена ее сущность и содержание.

Ключевые слова: социальная политика, социальная защита, социальное страхование, социальное государство, социальное развитие.

РЕЗЮМЕ

У статті здійснено аналіз методологічних основ становлення і розвитку наукових концепцій соціальної політики; визначено її сутність і зміст.

Ключові слова: соціальна політика, соціальний захист, соціальне страхування, соціальна держава, соціальний розвиток.

SUMMARY

The analysis of methodological basis of becoming and development of scientific conceptions of social policy is carried out in the article; its essence and maintenance are defined.

Keywords: social policy, social protection, social security, social state, social development.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Социальная политика в стратегии социал-демократов и неоконсерваторов: сб. науч.-аналит. обзоров / под ред. В.С. Орлова; АН СССР; Ин-т науч. информации по общественным наукам. – М., 1988. – 223 с.
2. Социальная энциклопедия / ред. кол.: А.П. Горкин, Г.Н. Карелова, Е.Д. Катульский и др. – М.: Большая Рос. энцикл., 2000. – 438 с.
3. Экономическая теория / С.В. Мочерный, В.К. Симоненко, В.В. Секретарюк, А.А. Устенко; под ред. С.В. Мочерного. – 2-е изд., испр. и доп. – К.: О-во «Знання», КОО, 2003. – 662 с.
4. Державне регулювання економіки / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.В. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.
5. Новіков В.М. Організація і розвиток соціальної сфери. (Зарубіжний і вітчизняний досвід) / В.М. Новіков. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2000. – 246 с.
6. Ягодка А.Г. Соціальна інфраструктура і політика / А.Г. Ягодка. – К.: КНЕУ, 2000. – 210 с.
7. Шевчук П.І. Соціальна політика / П.І. Шевчук. – 2-е вид. – Львів: Світ, 2005. – 399 с.
8. Борецька Н.П. Стратегія менеджменту соціальної політики у постіндустріальній економіці / Н.П. Борецька // Вісник Донецького університету. Серія В. Економіка і право. Спецвипуск. – 2006. – Т. 2. – С. 54-61.
9. Колот А. Міфи соціальної політики, або с чого слід розпочати формування нової моделі / А. Колот // Дзеркало тижня. – 2010. – 23 січ. (№2). – С. 14.
10. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудова відносина / Н.І. Єсінова. – К.: Кондор, 2006. – 432 с.
11. Завіновська Г.Т. Економіка праці / Г.Т. Завіновська. – К.: КНЕУ, 2003. – 300 с.
12. Махсма М.Б. Економіка праці та соціально-трудова відносина / М.Б. Махсма. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 188 с.
13. Калина А.В. Економіка праці / А.В. Калина. – К.: МАУП, 2004. – 272 с.
14. Мандибуря В. Соціальна політика держави та її структурні складові / В. Мандибуря // Україна: аспекти праці. – 2000. – №7. – С. 21-23.
15. Ганслі Теренс М. Соціальна політика та соціальне забезпечення за ринкової економіки / Ганслі Теренс М.; пер. з англ. О. Перепада. – К.: Основи, 1996. – 238 с.
16. Управління трудовим потенціалом / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
17. Холостова Е.И. Социальная политика / Е.И. Холостова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 203 с.
18. Cahnman Werner J. The Concept of Social Policy (Sozialpolitik) / Werner J. Cahnman, Carl M. Schmitl // Journal of Social Policy. – 1979. – Vol. 8. – P. 47-59.
19. Григорьева И.А. Социальная политика и социальное реформирование в России в 90-х годах / И.А. Григорьева. – СПб: Изд-во «Образование-культура» – СЗАГС, 1998. – 112 с.
20. Смирнов С.Н. Социальная политика / С.Н. Смирнов, Т.Ю. Сидорина. – М.: Издат. дом ГУ ВШЭ, 2004. – 432 с.

УДК 331.5

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Бойко А.М., асистент кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету

В сучасних економічних умовах державне регулювання зайнятості є засобом прямого і непрямого впливу на соціально-економічний розвиток суспільства. Однак формування зовнішньоекономічних зв'язків країн світу і їх внутрішньої соціально-економічної політики, включаючи політику регулювання зайнятості, має відбуватись з урахуванням інноваційних процесів. Незважаючи на певні кроки на шляху удосконалення нормативної бази регулювання зайнятості, питання регулювання зайнятості в контексті розвитку інноваційних процесів залишаються недостатньо проробленими.

Дослідженню цієї проблематики присвячені праці науковців: Д. Богині, І. Бондара, А. Вуда, В. Денисюка, Г. Дмитренка, С. Калініної, П. Кругмана, Р. Лоуренса, В. Петюха та ін. У своїх роботах вони приділяють увагу проблемам регулювання зайнятості населення.

Метою статті є розробка основних напрямів державного регулювання зайнятості населення в контексті інноваційного розвитку.

Держава може проводити активну і пасивну політику зайнятості. *Активна політика зайнятості* – це сукупність правових, організаційних та економічних заходів, які проводить держава з метою зниження рівня безробіття: профорієнтація, професійна підготовка та перепідготовка населення, організація громадських робіт, сприяння у пошуках роботи, кредитування малого підприємства, фінансова підтримка підприємств у збереженні (або створенні) робочих місць, розвиток системи органів служби зайнятості тощо. *Пасивна політика зайнятості* – це сукупність заходів, які направлені на згладжування негативних наслідків безробіття: грошова допомога безробітним і членам їх сімей, пільги.

Державне регулювання здійснюється мережею спеціальних державних установ для підтримання прийняттого рівня зайнятості, підвищення мобільності робочої сили, створення нових робочих місць. На сьогоднішній час можливо виділити три основні моделі державної політики регулювання зайнятості (рис. 1).

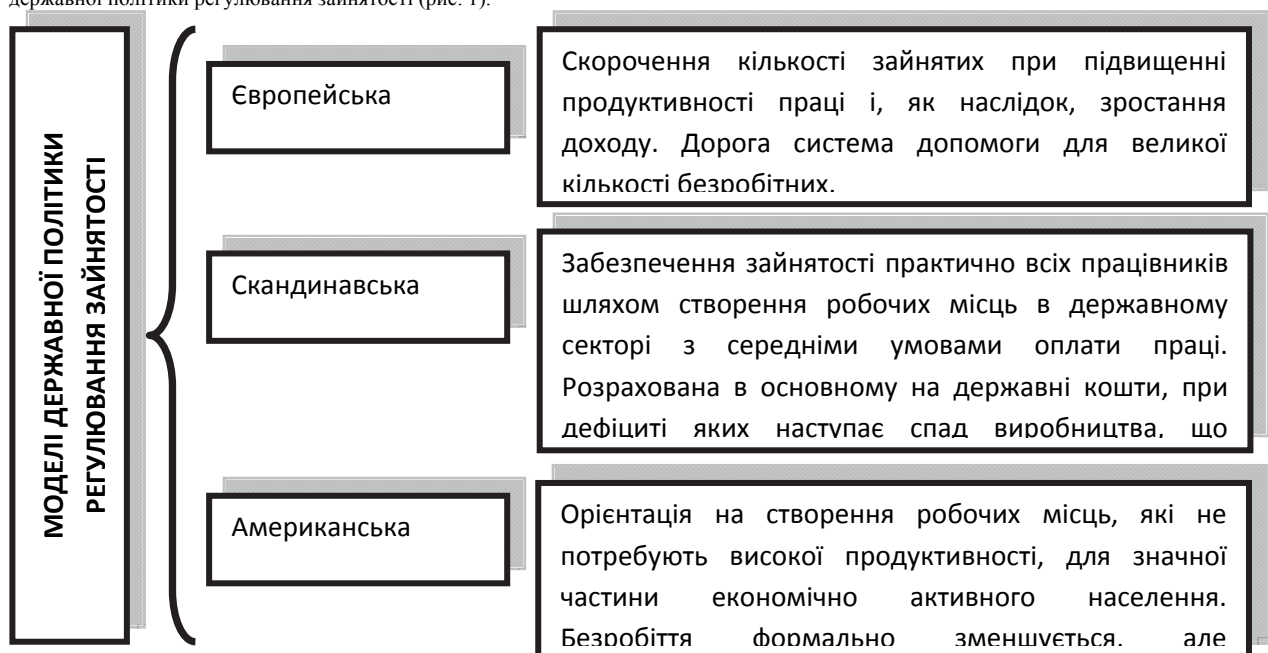


Рис. 1. Моделі державної політики регулювання зайнятості

Для дослідження напрямків регулювання зайнятості в контексті інноваційного розвитку, необхідно проаналізувати сучасний стан загальнонаціонального ринку праці.

Щодо зайнятих та безробітних у структурі економічно активного населення в Україні, з 2001 р. до 2008 р. характерною рисою національного ринку праці була тенденція поступового зростання рівня зайнятості населення – з 55,4% у 2001 р. до 59,3% у 2008 р. – та зниження рівня безробіття – з 10,9% до 6,4% відповідно. Внаслідок економічної кризи у 2009 р. рівень зайнятості знизився до 57,7%, а рівень безробіття збільшився до 8,8%, однак у 2010 р. зазначені показники знову набули позитивного руху – рівень зайнятості збільшився (до 65,6%), а безробіття – зменшився на 0,7% (рис. 2).

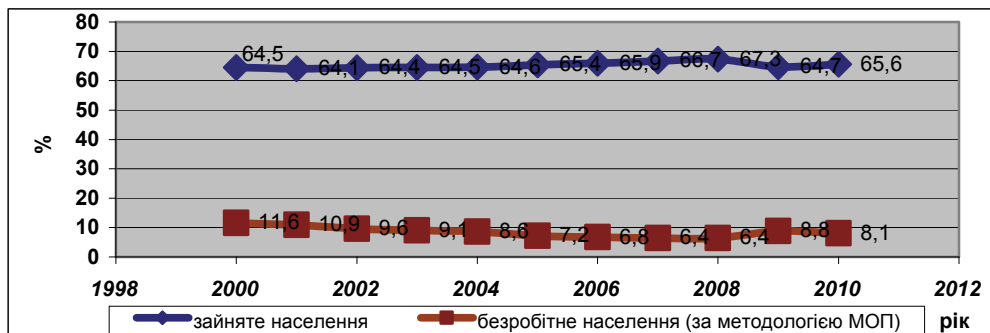


Рис. 2. Рівень зайнятості та безробіття населення України у 2001-2010 роках

Необхідно відмітити, що в Україні протягом останніх років відбулось зменшення чисельності працівників у таких галузях як сільське та лісове господарство, мисливство, рибальство та промисловість, при цьому збільшилась чисельність найманих працівників у торгівлі, сферах фінансової діяльності, операцій з нерухомим майном та надання послуг підприємцям. Кількість зайнятого населення за видами економічної діяльності у 2010 р. наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Кількість зайнятого населення за видами економічної діяльності у 2010 р., тис. осіб

| Вид діяльності | Кількість зайнятого населення |
|--|-------------------------------|
| <i>Всього</i> | 20 266,0 |
| Сільське господарство, мисливство, лісове господарство. Рибальство, рибництво | 3 115,60 |
| Промисловість | 3 461,5 |
| Будівництво | 943,0 |
| Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку . Діяльність готелів та ресторанів | 4 832,0 |
| Діяльність транспорту та зв'язку | 1 389,7 |
| Фінансова діяльність | 332,8 |
| Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям | 1 153,2 |
| Державне управління | 1 223,8 |
| Освіта | 1 688,3 |
| Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги | 1 341,4 |
| Надання комунальних та індивідуальних послуг. Діяльність у сфері культури та спорту | 784,7 |

В сучасних економічних умовах в Україні чисельність працюючих сконцентрована у промисловості складає лише 3,4 млн. осіб, майже стільки ж зайнятих і у сільському господарстві (3,1 млн. осіб). Така структура зайнятості не відповідає інноваційним стратегіям розвитку, зорієнтованим на випереджальний розвиток наукоємних сфер промислового виробництва, спроможних забезпечити оновлення техніко-технологічної бази сучасного виробництва. Стосовно ж зайнятості у науково-технічній сфері, то ситуація у цій сфері є достатньо критичною (табл. 2).

Таблиця 2

Чисельність працівників наукових організацій у 2004-2010 рр., осіб

| | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|---|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Чисельність працівників наукових організацій | 173 622 | 170 579 | 160 788 | 155549 | 149699 | 146800 | 141086 |
| з них: | | | | | | | |
| дослідників | 85 742 | 85 246 | 80 497 | 78832 | 77355 | 76147 | 73413 |
| техніків | 20 861 | 20 266 | 19 748 | 17988 | 16783 | 16256 | 16151 |
| допоміжного персоналу | 33 681 | 32 052 | 30 204 | 28896 | 27988 | 27086 | 26032 |
| докторів наук | 4 114 | 4 180 | 4 265 | 4390 | 4459 | 4443 | 4481 |
| кандидатів наук | 16 983 | 16 983 | 16 961 | 16989 | 17145 | 17135 | 17009 |

З огляду на важливість проблеми зайнятості в умовах переходу до інноваційному розвитку ринок праці потребує ефективного державного регулювання. Одним з основних показників, що характеризують ступінь державного регулювання ринку праці є відсоток ВВП, який витрачається на здійснення програм такого регулювання. У країнах—членах ОЕСР на різноманітні Державні програми на ринок праці витрачається від 0,5 до 5 % ВВП (зокрема 1 % у США та Японії та 5 % у Данії). В Україні цей показник складає від 0,3 до 0,6 % ВВП.

В даних умовах основними напрямками сучасної державної політики зайнятості населення повинні бути:

- збереження наявних та створення нових високопродуктивних робочих місць;
- формування професійно-кваліфікаційного складу робочої сили відповідно до потреб інноваційного розвитку;
- розвиток інноваційного промислового потенціалу, що генерує нові ефективні робочі місця, що забезпечують інтенсифікацію і підвищення продуктивності праці, зниження прихованого безробіття;
- розвиток і модернізація всіх рівнів і форм професійної освіти, орієнтованої на попит інноваційної економіки і потреби сучасного ринку праці, підвищення конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці;
- розвиток кадрового потенціалу організацій, ефективне працевлаштування молодих фахівців, подолання структурного та тривалого безробіття;
- створення умов для розвитку самозайнятості населення та підприємницької ініціативи, поширення вторинної зайнятості працездатного населення;
- збереження ефективних і створення нових робочих місць на підприємствах, які займаються інноваційною діяльністю;
- створення робочих місць в перспективних сферах економіки для подолання безробіття і створення передумов подальшого інноваційного розвитку;
- фінансова допомога з боку держави підприємствам промисловості, які використовують інноваційні методи організації виробництва;
- планування й прогнозування кількості робочих місць в економіці, показників зайнятості й безробіття;
- детінізація відносин у сфері зайнятості населення і посилення мотивації працівників до легальної продуктивної зайнятості.

Таким чином, державне регулювання зайнятості з метою модернізації економіки та перехід її на інноваційний шлях розвитку може бути здійсненим за допомогою створення правових, економічних та інституційних умов, що забезпечують розвиток гнучкого, ефективно функціонуючого ринку праці, що дозволить подолати структурну невідповідність попиту та пропозиції на робочу силу, забезпечити підвищення якості робочої сили, мотивацію до праці і трудову мобільність.

РЕЗЮМЕ

У статті визначено, що державне регулювання зайнятості є засобом прямого і непрямого впливу на інноваційний розвиток держави. Проаналізовано особливості стану національного ринку праці, розглянуто його основні проблеми. У статті запропоновано заходи державного регулювання зайнятості в умовах необхідності забезпечення інноваційного розвитку.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість, державне регулювання зайнятості, інноваційний розвиток.

РЕЗЮМЕ

В статье определено, что государственное регулирование занятости является средством прямого и косвенного воздействия на инновационное развитие государства. Проанализированы особенности состояния национального рынка труда, рассмотрены его основные проблемы. В статье предложены мероприятия государственного регулирования занятости в условиях необходимости обеспечения инновационного развития.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, государственное регулирование занятости, инновационное развитие.

SUMMARY

In article it is defined, that government control of employment is the mean of the direct and indirect affecting innovative development of the state. The features of national market of labor condition are analyzed, his basic problems are considered. In the article the measures of government control of employment are offered in the conditions of necessity of providing of innovative development.

Keywords: labor market, employment, government regulation of employment, innovation development.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Архієреєв С., Тарасенко Т. Державна підтримка випуску високотехнологічної та інноваційної продукції: зарубіжний досвід та висновки для України [Електронний ресурс] : Режим доступу : http://www.smartcat.ru/book_80/index.shtml
2. Волкова О.В. Ринок праці : навч. посіб. / О.В. Волкова. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 624 с
3. Державний комітет статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Канафоцька Г. Стан, перспективи розвитку інноваційних процесів в Україні та можливості їх впливу на формування ВВП / Г. Канафоцька // Бізнес. – 2006. – № 14. – С. 16–21.
5. Пищулина О. Основні напрями реформування політики держави щодо регулювання ринку праці та управління трудовими ресурсами [Електронний ресурс] : Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/oktober08/11.htm>.

УДК 001.895:336.761

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ФОНДОВОГО РИНКУ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Бударіна Н.О., к.е.н., доцент кафедри «Міжнародна економіка»

Прокопенко А.О., аспірант кафедри «Міжнародна економіка» ДонНУ

Актуальність. Фондовий ринок знаходиться у стані постійного розвитку, зазнає значних змін під впливом процесів глобалізації, які, з одного боку, прискорюють розвиток фондового ринку, а з іншого - породжують нові суперечності. Унаслідок таких суперечностей у глобальному та інтегрованому оточенні зростає роль державних регуляторів, які здатні оцінювати природу поведінки при відносинах з іншими країнами, якщо вони бажають забезпечити існування справедливих, ефективних і прозорих ринків.

Проблемам розвитку фондового ринку приділяється певна увага зарубіжними та вітчизняними вченими, такими як І.А. Бланк, І.Л. Сазонец, А.А. Пересада, У.Ф. Шарп та ін. Сфері вивчення ринку похідних цінних паперів присвячені роботи Л.О. Примостки, О.М. Сохацької та ін.

Дослідженню проблем фондового ринку України, формуванню системи його регулювання присвячені роботи В.С. Загорського, Ю.Я. Кравченко, О.М. Мозгового, В.М. Шелудько й ін. Але при цьому розвиток фондового ринку України не стоїть на місці, змінюється його структура, ступінь впливу на економіку країни, з'являються фінансові інновації та нові проблеми його розвитку, які вимагають рішення.

Постановка завдання. Метою роботи є визначення взаємовпливу інноваційних процесів розвитку фондового ринку та економіки України загалом.

Результати дослідження. Дослідженню питань стану фондового ринку, його взаємозв'язкам із процесами, що відбуваються в економіці країни, питанням інвестування, фінансів, грошового обігу капіталу постійно приділяють увагу закордонні й українські науковці. Незалежно від того, який з перерахованих аспектів розглядає автор, він прямо або опосередковано розглядає тематику функціонування ринку цінних паперів.

Біржова криза, під якою розуміють масовий розпродаж акцій й облігацій на фондовій біржі, проявляється в падінні курсу цінних паперів, бажанні власників якнайшвидше реалізувати акції за певні кошти [2].

Так, в Україні результатом значного перевищення розмірів фіктивного капіталу над розмірами реального капіталу було падіння, за даними фондової біржі Першої фондової торговельної системи (ПФТС), більш ніж у 4 рази, ринкової вартості українських компаній, яке почалося у 2008 році й продовжується й зараз.

Фіктивний капітал є капіталом, який представлений у формі акцій, облігацій, закладних листів та в інших формах фінансового інструмента.

Реальний капітал найчастіше представлений у формі грошей або устаткування й іншого майна, що формує його вартість [1].

Падіння вартості українських компаній не могло не відбитися на стані економіки України; так, за даними Державного комітету статистики України, у 2010 році значно сповільнилися темпи росту реального ВВП з 104,2% в 2009 році до 107% в 2010 році. Така негативна тенденція продовжилася й у першому півріччі 2011 року: так, обсяг реального ВВП у 1-му кварталі 2011 року порівняно з 1-м кварталом 2010 скоротився на 17,2%, темпи падіння в другому кварталі 2011 року становили 20,3%. Отже, все вищевказане обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Й.А.Шумпетер у книзі «Теорія економічного розвитку» вперше виклав ідею «нових комбінацій» – далі інновацій. Серед комбінацій, які загалом формують структуру інноваційного процесу, він називав: випуск нового продукту або продукту нової якості; впровадження нового досі не відомого в конкретній галузі методу виробництва; проникнення на новий ринок збуту отримання нових джерел сировини чи напівфабрикатів; організаційна перебудова.

Реалізація в повному обсязі найважливіших функцій фондового ринку, таких як: акумулювання грошових коштів, їх перерозподіл; перерозподіл ризиків, збалансування попиту і пропозицій на цінні папери, регулювання суспільних інтересів та ін., безсумнівно, сприятиме розвитку національної економіки. Отримання зазначеного результату потребує розвитку інноваційних процесів у межах фондового ринку.

Оскільки фондовий ринок України знаходиться в стані зародження порівняно з фондовими ринками розвинутих капіталістичних країн, розвиток його інноваційних процесів є неможливим без чіткої інноваційної політики держави.

Під інноваційною політикою держави розуміють вплив держави на інноваційну діяльність за допомогою прямих та опосередкованих важелів правового й економічного регулювання задля розвитку науки і техніки, інноваційних процесів тощо [3].

Варто також зазначити, що в Україні немає достатнього досвіду ефективного застосування фінансових інновацій з погляду розвитку різних сегментів фінансового ринку, сталості руху відповідних фінансових потоків. Тому узагальнення зарубіжного досвіду щодо можливостей та ефективності його застосування в наших умовах досить важливе. При цьому, перш за все, нашу увагу привертає

інструментарій впровадження нових фінансових рішень, доцільний при розробці не лише певних механізмів впровадження інноваційних рішень, а й з погляду загального розвитку конкретних суб'єктів господарювання.

Після окреслення основних ідей доцільно перейти до аналізу існуючих процесів, що відбуваються в державі та на фондовому ринку. Російський економіст Б.І. Альохін, також як і український Ю.Я. Кравченко, у своєму навчальному посібнику "Ринок цінних паперів", зазначає, що розміри реальної економіки держави значно впливають на розвиток ринку цінних паперів [3].

Підтверджуючи цю тезу, Б.І. Альохін показує залежність обсягу розміщених внутрішніх боргових цінних паперів від незалежної змінної – розміру валового внутрішнього продукту – за різними закордонними країнами. Після проведеного аналізу цих даних автор дійде до висновку, що кожен додатковий 1 млрд. дол. США валового внутрішнього продукту генерує 1,7 млрд. дол. США внутрішніх боргових цінних паперів. У його моделі показник, який характеризує розмір національної економіки, є валовий внутрішній продукт.

Під валовим внутрішнім продуктом, далі ВВП, розуміють макроекономічний показник економічної статистики, що відбиває сукупну вартість кінцевих продуктів і послуг, вироблених у певній країні за певний проміжок часу, у поточних цінах без врахування платіжного балансу [1].

Валовий внутрішній продукт – показник, який в грошовому вираженні характеризує розмір економіки країни. Отже, розмір валового внутрішнього продукту безпосередньо впливає на стан ринку цінних паперів та загалом і на фондовий ринок країни.

При цьому валовий внутрішній продукт не єдиний макроекономічний показник, що впливає на стан фінансового ринку. Існує багато показників, наприклад, такі як, середня ставка відсотка за банківськими кредитами, рівень безробіття, рівень інфляції, валютний курс та інші.

Неможна не зазначити, що фондовий ринок є індикатором стану економіки певної держави [4]. Враховуючи це, зміна наведених вище макроекономічних показників має супроводжуватися змінами показників, що характеризують стан фондового ринку. Дані щодо останніх показників наведено в табл. 1.

Таблиця 1

| Показники, що характеризують стан ринку цінних паперів | |
|--|--|
| Показники | Характеристика показника |
| 1. Обсяг випущених акцій (ринок акціонерного капіталу) | Відповідно до Закону України "Про Цінні папери та фондовий ринок", акція – це іменний цінний папір, який засвідчує майнові права її власника (акціонера), що мають відношення до акціонерного товариства [8]. |
| 2. Фондові індекси | Автор підручника В.Н. Шелудько визначає фондові індекси як показники, які виконують роль узагальнювальних характеристик макроекономічної ситуації і інвестиційного клімату в країні і призначені для відображення поточної кон'юнктури ринку, стану ділової активності й оцінювання тенденцій ринку цінних паперів [4]. |
| 3. Обсяг випущених похідних цінних паперів деривативів (ринок похідних інструментів) | Під похідними цінними паперами розуміють цінні папери, вартість яких залежить від вартості інших цінних паперів. До них, наприклад, відносять опціони і варанти |
| 6. Кількість зареєстрованих професійних учасників ринку цінних паперів та їхніх об'єднань та ін. | Кількість зареєстрованих професійних учасників ринку цінних паперів та їхніх об'єднань характеризує стан інфраструктури фондового ринку, яка, як зазначає Ю.Я. Кравченко, обслуговує інтереси учасників ринку. Також автор вказує на те, що привабливість національного ринку цінних паперів багато в чому залежить саме від інфраструктурних факторів – рівня і напрямку розвитку інфраструктури ринку цінних паперів, розмаїтості і кваліфікації його елементів [6]. |

В світі та Україні існують різні методи і системи аналізу фондового ринку, серед яких особливе місце займають фундаментальний та технічний аналіз

Технічним аналізом вважають дослідження динаміки основних показників ринку, найчастіше за допомогою графіків, з метою прогнозування майбутньої ціни акції. Технічний аналіз призначений відповісти на питання: коли певний цінний папір варто купувати або продавати. Його першим теоретичним принципом є припущення, що всі зовнішні сили, які впливають на ринок, у результаті відбиваються на двох показниках: обсязі торгів і рівні цін на фінансові активи. Другий теоретичний принцип полягає у тому, що минулий стан ринку періодично повторюється.

Фундаментальний аналіз має на меті аналіз факторів, які впливають на вартість цінного папера та дає змогу відповісти на питання: який цінний папір варто купувати, а який продавати. [7].

Переходячи до аналізу економіки України, розглянемо динаміку такого показника, як обсяг валового внутрішнього продукту в реальних цінах (табл. 2).

Таблиця 2

| Динаміка ВВП України в 2002-2010 рік, у реальних цінах | | | | | | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Рік | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| ВВП, млрд. грн. | 225,8 | 267,3 | 345,1 | 441,4 | 544,1 | 720,7 | 949,8 | 912,3 | 1032,4 |
| Зростання реального ВВП, % | 5,2 | 9,6 | 12,1 | 2,7 | 7,3 | 7,9 | 2,1 | -15 | 2,5 |

Перевищення обсягів торгів на ринку цінних паперів над обсягом виробленої промислової продукції свідчить про те, що в цінні папери вкладено грошових коштів більше, ніж реально вироблено в національному господарстві промислової продукції, товарів і послуг, тобто вкладення коштів значно перевищує кінцеві результати діяльності. Найімовірніше у цьому випадку існують процеси штучного завищення вартості цінних паперів на фондовому ринку. Подальший розвиток подібної ситуації може призвести до різкого падіння курсу акцій українських компаній та стати причиною негативних тенденцій в економіці країни

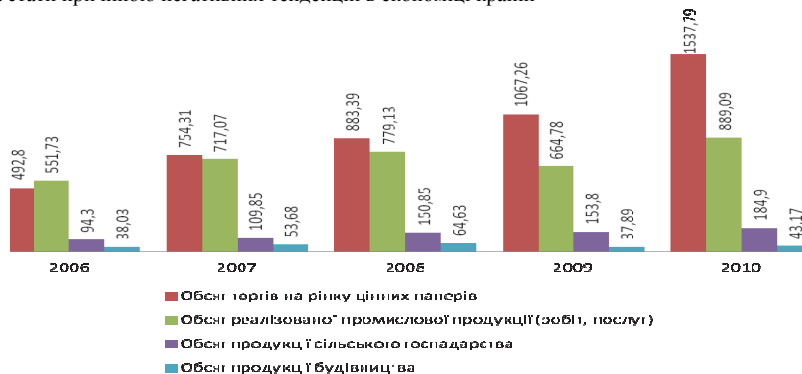


Рис.1. Порівняльні дані обсягів торгів на ринку цінних паперів, реалізованої промислової продукції (робіт, послуг), продукції сільського господарства та будівництва, млрд. грн.

Місце фондового ринку в сучасних макроекономічних процесах України наведено на рис. 1, де порівнюється обсяг торгів, проведених на ринку цінних паперів, з обсягами виробленої продукції, товарів або послуг за галузями економіки [10].

Найпопулярнішим джерелом залучення фінансових ресурсів на ринку цінних паперів є такі фінансові інструменти, як акції, облігації і інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів.

Слід також зазначити, що пайові цінні папери становлять ринок акціонерного капіталу, а боргові цінні папери – ринок боргового капіталу.

Також, дані рис. 1 підтверджують провідну роль ринку цінних паперів для ринкової економіки й свідчать про те, що неефективне функціонування цього ринку здатне значно вплинути на стан економіки країни. Ринок цінних паперів є індикатором процесів, які відбуваються в економіці, й активно реагує на їх зміну. Найпопулярнішим джерелом залучення фінансових ресурсів на ринку цінних паперів є такі фінансові інструменти, як акції, облігації і інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів.

Що до фінансових інновацій, то треба казати, що характерних тенденцій у світі випуску структурованих облігацій належить розвиток випуску цінних паперів, модифікованих за способом погашення з використанням опціонів на цінні папери третіх компаній, що фактично є випуском обмінюваних облігацій [9]. Такі цінні папери дають можливість інвестору вибирати засіб платежу при погашенні цінних паперів компанії, яка відрізняється від компанії емітента. Це також розширює можливості для залучення додаткових фінансових ресурсів. Останнім часом активно розвивається ринок суперсубординованих цінних паперів, які застосовуються з метою покращення фінансового стану, структури заборгованості і підвищення рейтингу емітента та ін. Якщо говорити про фінансові інновації, які безпосередньо стосуються господарюючих суб'єктів нефінансового сектора економіки, то слід зауважити, що з урахуванням досвіду розвинутих країн вони відображають, насамперед, різноманітні нововведення фондового ринку. Щодо відповідної вітчизняної практики, то вона обмежена, як і застосування інших видів фінансових нововведень. При цьому, на нашу думку, перш за все слід звернути увагу на те, що до основних напрямків застосування фінансових інновацій в Україні належать найбільш прибуткові або ті, що пов'язані із заборгованістю держави перед різними суб'єктами господарювання. Тому використання останнього виду фінансових інновацій відбувається в основному під патронатом держави. Як приклад таких нововведень можна назвати спеціальні внутрішні державні позики, що передбачені бюджетом для оформлення простроченої заборгованості по компенсації експортерам податку на додану вартість у вигляді ПДВ - облігацій

Отже, застосування та впровадження фінансових інновацій свідчить про існування у зарубіжній практиці досить розширеного інструментарію, який ще недостатньо використовується в Україні. Розглянуті засади та напрямки застосування фінансових інноваційних рішень в економічній практиці господарювання дозволять попередити виникнення негативних явищ у цьому процесі та певною мірою оптимізувати його. Водночас визначення такої оптимізації спонукає до більш детального аналізу механізмів впровадження фінансових інновацій, який може бути здійснений під час подальших досліджень.

Висновки. З метою визначення взаємовпливу інноваційних процесів розвитку фондового ринку та економіки України загалом охарактеризовано процеси, що мають місце в національній економіці та на фондовому ринку. Також проаналізовано основні показники, які характеризують ці процеси.

Також виявлена спроба визначення місця фондового ринку і наведена його зростаюча роль у національній економіці країни. Особливо зазначено те, що негативні процеси, які відбуваються на фондовому ринку, негативно відбиваються на процесах розвитку національної економіки країни.

Інноваційна політика держави задля недопущення чи пом'якшення ефекту від розвитку негативних процесів в національній економіці особливо повинна сприяти розвитку інноваційних процесів, що відбуваються на фондовому ринку України.

Предметом подальших досліджень може бути проведення економіко-математичного аналізу щодо визначення взаємовпливу процесів розвитку фондового ринку та економіки України загалом та побудова прогнозу моделі розвитку національної економіки країни.

РЕЗЮМЕ

У статті узагальнено значення фінансових інновацій з погляду розвитку економічних відносин. Охарактеризовано макроекономічні показники оцінки стану національної економіки, що впливають на стан фондового ринку. Окремо визначено показники, що характеризують стан фондового ринку. Особливу увагу в статті приділено визначенню взаємовпливу інноваційних процесів розвитку фондового ринку та економіки України загалом.

Ключові слова: фінансові інновації, фондовий ринок; національна економіка; цінні папери.

РЕЗЮМЕ

В статье обобщено значение финансовых инноваций с точки зрения развития экономических отношений. Охарактеризованы макроэкономические показатели оценки состояния национальной экономики, которые влияют на состояние фондового рынка. Отдельно определены показатели характеризующие состояние фондового рынка. Особое внимание в статье уделено определению взаимовлияния инновационных процессов развития фондового рынка и экономики Украины в целом.

Ключевые слова: финансовые инновации, фондовый рынок; национальная экономика; ценные бумаги.

SUMMARY

In the article generalized a value of financial innovations is from point of development of economic relations. This article includes the characteristics of macro economical indices of national economy status evaluation that influence stock exchange state. The indices that characterize the state of stock exchange are determined apart. The special attention in the article is given to estimation of interplay of development stock exchange and Ukrainian economy processes in general.

Key words: financial innovations, fund market; national economy; securities.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди), [Електронний ресурс] : Закон України / Верховна Рада України – Документ № 2299-14 поточна редакція від 13.02.2009 р. – 3 с. – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
2. Про цінні папери та фондовий ринок, [Електронний ресурс]: Закон України / Верховна Рада України – Документ № 3480-15 остання редакція від 30.04.2009 р. – 3 с. – Режим доступу до закону: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
3. Алехин Б.И. Рынок ценных бумаг: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 060400 «Финансы и кредит» / Б.И. Алехин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2004. – 461 с
4. Загорський В.С. Розвиток ринку цінних паперів: Монографія / В.С. Загорський. – Х.: ВД «ІНЖЕК». – 2009. – С.38-40.
5. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – К.: Знання, 2007. – С. 11.
6. Мочерний С.В. Економічний словник-довідник / С.В. Мочерний. – К., 1995. – С.14-15.
7. Мозговий О.М. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / Мозговий О.М., Оболенська Т.С., Мусієць Т.В. – К.: КНЕУ, 2008 – С.341.
8. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – С.467.
9. Hubert O., Moriceau A. Titres super-subordonnes: Observatoire des emissions recentes // Banque mag. – P., 2004. –№ 659. – P. 41-45.
10. Kiff J., Michaud F.-L., Mitchell J. Une revue analytique des instruments de transfert du risque de credit // Rev. de la stabilite fin. – P., 2003. – Juin. – P. 110-133.

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПРОДУКТІВ ТА ЇЇ ЕНДОГЕННІ ЧИННИКИ

*Воробйов С. М., д.е.н., проф., зав. кафедри економічної теорії Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
Довгаль О.Г., аспірант кафедри економічної теорії Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*

Проблема комерціалізації інтелектуальних продуктів є актуальною й перебуває в полі зору суспільства, урядів, парламентів, приватного бізнесу, самих науковців – оскільки саме вона визначає конкурентоздатність товарів і, в остаточному підсумку, рівень життя населення.

Природно, що ця проблема викликає інтерес багатьох дослідників інноваційних процесів. Так, вагомий внесок у розвиток теоретичних та прикладних аспектів комерціалізації інтелектуальних продуктів зробили вчені-економісти Черваньов Д., Бажал Ю., Безчасний Л., Гесьць В., Глазьев С., Гончарова Н., Гриньов А., Денисюк В., Іноземцев В., Калитич Г., Кокурін Д., Малицький Б., Пересада А., Поручник А., Фонштейн Н. та інші. Серед зарубіжних дослідників слід відзначити роботи Й. Шумпетера, Б. Санто, Б. Твісса, Р. Хафмасра, Б. Лундвалла, С. Фрімана, Г. Менша.

При цьому, в сучасній науковій літературі процес комерціалізації інтелектуальних продуктів активно досліджується в рамках національної інноваційної системи переважно з урахуванням факторів екзогенного характеру.

Разом з тим, ендогенні фактори успішної комерціалізації інтелектуальних продуктів, якими є, перш за все, їх специфічні особливості, досліджуються значно меншою мірою, хоча саме вони, на наш погляд, багато в чому обумовлюють проблеми і протиріччя в реалізації цього процесу. З цих особливостей найбільш значущими вважаємо здібності інтелектуальних продуктів до різноманітних перетворень, метаморфоз, до їх втілення та функціонування в безлічі видів і форм, комбінаціях і поєднаннях. Розгляд ендогенних факторів успішної комерціалізації інтелектуальних продуктів і є метою даної роботи.

Слід зазначити, що при трактуванні процесу комерціалізації інтелектуальних продуктів ми дотримуємося розширювального відтворювального підходу, розглядаючи його як складну систему соціально-економічних та організаційно-економічних відносин в процесі розробки інтелектуальних продуктів, просування їх на ринок, введення в господарський обіг, реалізації в дохідних активах, продуктах, технологіях, різноманітних інноваціях.

Розкриваючи базові характеристики специфіки інтелектуальних продуктів, слід підкреслити, що вони є результатом інтелектуальної, творчої праці, мають нематеріальне походження, залежать від рівня розвитку та реалізації творчого потенціалу дослідників, інституційно організованих в рамках ряду сфер зайнятості.

Аналізуючи дефініції поняття «інтелектуальний продукт» у порівнянні з поняттями «науковий продукт» і «об'єкт інтелектуальної власності», відзначимо, перш за все, основні критеріальні особливості, що об'єднують ці об'єкти:

- всі вони - продукти творчої праці, і на протизагуг фізичній природі матеріальних продуктів спочатку не мають ані маси, ані ваги, ані протязності, ані обсягу;
- праця щодо їх створення є інтелектуальною працею;
- з цими об'єктами, як правило, пов'язаний приріст знань;
- вони нерідко мають конкретних авторів, творців;
- з приводу них виникають суспільні, у тому числі економічні, відносини, які можуть бути і є предметом спеціального міждисциплінарного правового регулювання. Для цих продуктів характерні «розмитість» прав, високий рівень витрат праці і часу на специфікацію (розмежування) прав зацікавлених суб'єктів (трансакційні витрати);
- дані об'єкти, як і інші продукти праці, можуть мати вартісну оцінку, бути предметом трудових договорів, контрактів, в умовах ринкових відносин вони стають товарами, об'єктами договорів купівлі-продажу, передачі прав на їх використання тощо;
- всі вони перебувають між собою у системному зв'язку, взаємозалежності.

Разом з тим є сутнісні відмінності даних об'єктів:

- науковий продукт - результат наукової праці, що відображає як нове знання, так і трансформацію вже відомих знань, а також різноманітні види наукових послуг. Це поняття може включати потенційні інтелектуальні продукти, які не знайшли відповідного втілення, оформлення або з якої-небудь причини не затребувані;
- поняття «інтелектуальний продукт» об'єднує потенційні та реальні об'єкти інтелектуальної власності (а також ті об'єкти інтелектуальної праці в науці, правовий режим для яких ще не розроблений). На відміну від наукового продукту має більш виражені якісні характеристики, що виявляються, перш за все, в прирості знань;

– об'єктом інтелектуальної власності є інтелектуальний продукт, щодо якого законодавчо встановлені певні правовідносини.

Об'єкт інтелектуальної власності представляється найбільш ліквідним інтелектуальним продуктом. Інтелектуальний продукт, що використовується в економіці країни, може бути джерелом різноманітних інновацій, економічного і соціального ефекту, прибутку. Якість такого продукту в процесі комерціалізації оцінюється можливими партнерами та інвесторами, яких цікавлять, перш за все, його прибутковість, своєчасність отримання віддачі. Це залежить, безумовно, від новизни, конкурентоспроможності інтелектуального продукту, ступеня достовірності та точності результатів, їхньої придатності для подальшої комерціалізації чи передачі, відтворення, можливо більш широкого застосування тощо.

Можна виділити наступні основні види інтелектуального продукту як об'єкта комерціалізації:

- в матеріально-речовій формі (опубліковані наукові праці, проектно-конструкторські розробки, винаходи у вигляді технологій, промислових зразків, комп'ютерних програм тощо);
- сукупність прав (авторське і патентне право, ліцензії);
- послуги (інформаційні, інжинірингові тощо).

Складність комерціалізації цих продуктів полягає не тільки в тому, що вони втілюють в собі цілу гаму відносин і прав суб'єктів - учасників їх створення, розробки та комерціалізації. Чимало теоретичних, методологічних і практичних проблем виникає також у зв'язку із різноманітністю їх втілення і функціонування, оскільки нерідко ці продукти можуть одночасно поєднувати в собі всі або окремі характеристики різновидів їх втілення. Все більш складними є їх захист та оцінка.

З факторів, що обумовлюють конкурентоспроможність на ринку того чи іншого інтелектуального продукту, увагу вчених правомірно привертає дослідження його якісних характеристик. Досягнення високого рівня цих характеристик визначає, на наш погляд, можливість формування потенціалу перетворень і модифікацій, як окремих інтелектуальних продуктів, так і їх сукупності в якісно новий стан, прибуткові продукти, технології, нематеріальні активи. В силу цього інтелектуальний продукт можна розглядати як особливий тип відносин, індивідуальної і масової поведінки власників і споживачів інтелектуальних продуктів у процесі їх перетворення, оновлення, удосконалення, динамічних змін обсягів і структури попиту та пропозиції.

З точки зору теоретичного аспекту цієї проблеми, слід зазначити, що, підкреслюючи високий рівень значущості якісних характеристик продукту, дослідники обгрунтовано критикують позицію представників стандартної неокласичної теорії попиту, які не приділяють належної уваги якісним характеристикам як чиннику конкурентоспроможності того чи іншого товару. У наступних розробках

багато дослідників правомірно особливо виділяють якісні характеристики інтелектуальних, і особливо високотехнологічних продуктів, які представляють собою набір, безліч споживчих характеристик зі складними технологічними параметрами. Розширюючи і уточнюючи стандартну неокласичну теорію попиту, низка вчених пропонує модель споживчого вибору, яку можна, на наш погляд, назвати «багатопараметричною моделлю якості продукту» [1].

Специфіка інтелектуальних продуктів, включаючи об'єкти інтелектуальної власності, багатогранність і суперечливість взаємовідносин суб'єктів їхньої комерціалізації найбільш адекватно може досліджуватися на основі розробок представників неоніституціонального напрямку економічної теорії. Слід зазначити, що цими вченими в якості теоретико-методологічних основ активно використовується теорія контрактів, трансакційних витрат, економічна теорія прав власності.

Крім того, на наш погляд, розвиток теоретичних і прикладних основ комерціалізації та ринкового обміну інтелектуальних продуктів (особливо в нематеріальній формі, у складно передбачуваних видах модифікацій) може здійснюватися і з урахуванням теорії «ринку умовних угод (умовних ринку, умовних контрактів)» К. Ерроу (яка розроблена їм переважно для ф'ючерсних контрактів) [2].

Відповідно до цього підходу, в якості одного з провідних методологічних інструментів комерціалізації інтелектуальних продуктів можна назвати метод реальних опціонів, які є певними правами (не обов'язками) здійснювати будь-які дії в майбутньому. Видається за доцільне використання його вже на початкових стадіях просування інтелектуального продукту на ринок, наприклад, через механізм венчурного фінансування.

Дійсно, інвестиції в науково-дослідні та досвідно-конструкторські роботи (НДДКР) можуть привести до нових технологій, патентів, ліцензій, але можуть і не привести. Замість одного об'єкта інтелектуальної власності може, наприклад, з'явитися інший. Потенціал інтелектуального продукту може придбати певні обриси і може бути тою чи іншою мірою оцінений на стадії конструкторської розробки та промислового зразка. Якщо він представляється перспективним, то опціон буде «виконаний», в разі ж негативного результату опціон може просто «закінчитися», і втрати інвестора обмежаться величиною початкових інвестицій у НДДКР.

Аналіз зарубіжного досвіду комерціалізації інтелектуальних продуктів показав, що на відміну від вітчизняних підприємств і компаній, специфічні особливості інтелектуальних продуктів, їх потенціал втілення, наприклад, в дохідні нематеріальні активи – об'єкт пильної уваги у високотехнологічних компаніях розвинених країн. Ними цілеспрямовано додаються імпульси до реалізації ендogenous механізму саморозвитку і самовідтворення, здатності нових інтелектуальних продуктів генерувати і поширювати елементи передових технологічних укладів.

Більш того, динамічно розвиваються і адекватні інституційні структури реалізації їх комерційного потенціалу, включаючи гібридні, – кластери, мережеве взаємодія, альянси, партнерства, франчайзинг, лізинг тощо. Все це, безумовно, забезпечує суттєві конкурентні переваги лідерам високотехнологічного виробництва і дозволяє їм отримувати високі прибутки і надприбутки.

Найбільш успішні компанії, особливо в інформаційно-технологічній сфері, створюють світові технологічні стандарти, технологічні платформи, що дозволяє лідерам, найчастіше монополістам, стабільно отримувати не тільки високий прибуток, але й винагороду – технологічну ренту (переважно у вигляді роялті) з інших учасників ринку, які змушені слідувати цим стандартам.

Успіх такої стратегії і тактики зарубіжних високотехнологічних компаній визначається багато в чому, на нашу думку, науково обгрунтованою і всебічною оцінкою потенціалу інтелектуальних продуктів на всіх її рівнях, вивченням можливостей комерціалізації з урахуванням багатогранності цих продуктів, діалектики їх метаморфоз за видами, формами, комбінаціям втілень при введенні в господарський оборот. У високотехнологічних компаніях світу ці особливості інтелектуальних продуктів, можливості їх різноманітних варіацій активно реалізуються. Товарний знак, наприклад, у сукупності з іншими нематеріальними активами, що визначають якість та конкурентоспроможність продукції, перетворюється в сильний бренд, інформаційний капітал.

Так, в табл. 1 наведено дані щодо вартості бренду, гудвілу та ринкової вартості бізнесу провідних світових компаній. Вартість бренду і гудвілу у деяких компаній – світових лідерів навіть перевищує їх ринкову вартість.

Таблиця 1.

Співвідношення вартості бренду, гудвілу* і ринкової вартості низки найбільших світових компаній у 2011 р., млрд дол. [3-4]

| Місце (2011) | Місце (2010) | Бренд | Вартість бренду | Вартість гудвілу | Ринкова вартість компанії |
|--------------|--------------|------------------|-----------------|------------------|---------------------------|
| 1. | 1. | Coca-cola | 71,861 | 92,59 | 135,86 |
| 2. | 2. | IBM | 69,905 | 37,19 | 157,62 |
| 3. | 3. | Microsoft | 59,087 | 185,81 | 253,15 |
| 4. | 4. | Google | 55,317 | 122,32 | 147,66 |
| 5. | 5. | General Electric | 42,808 | 73,29 | 330,93 |
| 6. | 6. | McDonald's | 35,593 | 32,93 | 62,32 |
| 7. | 7. | Intel | 35,217 | 59,94 | 115,59 |
| 8. | 17. | Apple | 33,492 | 741,0 | 317,6 |
| 9. | 9. | Walt Disney | 29,018 | 24,17 | 61,03 |
| 10. | 10. | Hewlett-Packard | 28,479 | 33,47 | 122,04 |

* Розраховується як різниця вартості компанії та ринкової вартості всіх її активів.

Українські компанії тою чи іншою мірою здійснюють облік нематеріальних активів переважно тоді, коли оцінка їх вартості необхідна для встановлення ставок роялті за ліцензіями на ці активи, включаючи ліцензії на патенти, технології, товарні знаки, фірмові найменування тощо. Разом з тим, за умови систематичного аналізу нематеріальних активів було б можливо визначити їх прогнозовану прибутковість, здатність генерувати грошові потоки, найбільш прибуткові види функціонування, виявити функціональні, технологічні та економічні терміни їх служби.

Недооцінка ролі цих активів для економічного розвитку підприємств, регіонів і країни в цілому значною мірою пояснюється переважанням у вітчизняній економіці конкуренції на основі використання традиційних факторів виробництва.

Адекватна ж оцінка і постановка на балансовий облік нематеріальних активів є одним з основних умов залучення інвесторів. Завдяки нематеріальним активам можливе формування необхідного капіталу і за рахунок кредитування, оскільки фінансові установи можуть враховувати вартість нематеріальних активів, що генерують грошові потоки.

У вітчизняній практиці підходи до визначення складу нематеріальних активів, вимог до них у наявних законодавчих і нормативних документах є нерідко суперечливими. В якості негативного фактору слабого залучення в господарський обіг нематеріальних активів можна назвати нерозвиненість ринкової інфраструктури науково-технічної та інноваційної діяльності, зокрема, практичну відсутність висококваліфікованих фахівців-оцінювачів в області нематеріальних активів, слабкий розвиток інституту патентних повірених.

Аналізуючи світовий і вітчизняний досвід реалізації складної системи комерціалізації такого багатогранного об'єкта, як інтелектуальні продукти, слід підкреслити, що цей процес постійно пов'язаний з технологічної, конкурентної, ринкової невизначеністю і ризиком. Технологічна невизначеність обумовлена комплексом проблем, що ускладнюють досягнення високих технологічних параметрів. Конкурентна і ринкова невизначеність також мають специфічні особливості для інтелектуальних продуктів. Ця невизначеність посилюється й іманентно притаманним ринковій економіці характером циклічного розвитку.

Одним з провідних інструментів мінімізації ризиків всіх учасників процесу комерціалізації, мобілізації ендogenous його факторів, реалізації потенціалу інтелектуальних продуктів, є, на наш погляд, розробка адекватних бізнес-моделей. Їм, на відміну від бізнес-плану, у вітчизняній теорії та практиці, приділяється явно недостатню увагу. Чесбро Г., здійснивши глибокий аналіз досвіду низки провідних компаній щодо введення технологій в комерційний обіг, справедливо підкреслює, що менеджери відчувають серйозні труднощі, обираючи

«відповідні засоби поєднання нових технологій з новими ринками», діючи в умовах «величезної технічної і ринкової невизначеності» [9]. Саме розробка і вибір адекватної бізнес-моделі з урахуванням складності і суперечливості інтересів, мотивів, відносин, можливих варіантів метаморфоз інтелектуальних продуктів, може сприяти виявленню їх економічної цінності.

Спираючись на дослідження Чесбро Г., нами сформульовано ряд функцій розробників бізнес-моделі, які формують її зміст:

- визначення потреби в тій чи іншій формі втілення інтелектуального продукту та корисної цінності, яку він створює для користувачів;
- ідентифікація ринкового сегменту (користувачів) і цілей, для яких він буде використовуватися;
- вибір технологічного варіанту функціонування підприємства (фірми), який потрібен для створення і поширення інтелектуальних продуктів, а також додаткових активів, потрібних для стійкого функціонування фірми в цих умовах;
- здійснення порівняльного аналізу й оцінки, з урахуванням трансакційних витрат, вигідних (дохідних) варіантів модифікацій інтелектуальних продуктів в процесі їх введення в господарський обіг, трансформації в нематеріальні активи;
- розробка механізму генерування доходів підприємства (фірми), оцінка структури витрат і цільового валового прибутку, враховуючи вибраний технологічний варіант;
- розробка механізму відтворення перспективних технологій і продуктів, включаючи пряме і зворотне просування бізнесу від продуктових до технологічних інновацій на основі досягнення високого рівня якості нематеріальних активів;
- визначення позиції підприємства (фірми) в мережі, що пов'язує постачальників і замовників, включаючи виявлення можливих потенційних фірм-учасників і конкурентів;
- оцінка необхідності і можливості створення гібридних форм інтеграції та кооперації зацікавлених агентів і контрагентів (кластери, альянси, партнерства, мережева взаємодія, колективні товарні знаки, франчайзинг тощо);
- розробка конкурентної стратегії, за допомогою якої інноваційна фірма отримує переваги перед суперниками і збереже їх.

Справедливо надаючи великого значення ефективній бізнес-моделі в успішному і динамічному розвитку компаній і фірм, Аллен К. з урахуванням аналізу великого фактологічного матеріалу виділяє перспективні напрямки досягнення високого рівня їх прибутковості [10].

Так, для перетворення цінного та унікального ноу-хау, що міститься в патентах на продукт або процес, авторських розробках (копірайті), торгової марки або торговому секреті, у множинні джерела доходів, він пропонує «вертикальне позиціонування» інтелектуального продукту. Сенс цього позиціонування полягає в тому, що продавець (власник) інтелектуального продукту з урахуванням глибокого аналізу його потенціалу може або обмежитися продажем (видачею) ліцензії на продукт, або організувати його виробництво, включаючи створення компанії (з відповідними значними витратами). Відповідно і поведінка покупця визначається можливими варіантами використання різноманітних характеристик інтелектуального продукту як провідної складової нематеріальних активів. Причому специфічні особливості інтелектуальних продуктів, включаючи їх нематеріальний характер, дозволяють покупцеві, в залежності від умов ліцензійної угоди, самому видати вторинні ліцензії на дослідний зразок іншим фірмам.

Крім того, створені продавцем (покупцем) компанією можуть здійснювати одночасно ряд варіантів вертикального позиціонування, надаючи ліцензію на базову технологію розробникам техніки і технологій в окремих сегментах ринку, паралельно здійснюючи розробку техніки і технологій та реалізуючи їх в інших сегментах ринку.

Бізнес-концепція як одна з провідних ланок бізнес-моделювання і відповідно «вертикального позиціонування» необхідна для інтелектуальних продуктів, що мають комерційний потенціал. Бізнес-концепція концентровано відображає комерційні можливості проекту, що включають чотири основні елементи: запропонований продукт чи послугу, визначення кола покупців, запропоновану цінність (перевагу для покупців) і засіб, за допомогою якого блага доставлятимуться покупцеві, тобто канал розповсюдження.

З урахуванням викладеного, вважаємо, що основні етапи комерціалізації інтелектуальних продуктів можуть бути охарактеризовані наступним чином:

- розробка конкурентоспроможних, з високим комерційним потенціалом інтелектуальних продуктів, включаючи об'єкти інтелектуальної власності;
- експертиза потенціалу модифікацій і форм втілення інтелектуальних продуктів, їх оцінка, відбір найбільш перспективних, дохідних і затребуваних споживачами;
- розподіл відповідних прав і доходів з їх юридичним (включаючи контрактне) оформленням, вибір способу правового захисту в залежності від форм втілення інтелектуальних продуктів;
- розробка системи просування інтелектуальних продуктів на ринок (включаючи розробку бізнес-моделі, маркетингові дослідження на всіх етапах створення і просування інтелектуальних продуктів, пошук можливих інвесторів і партнерів, венчурне фінансування, трансфер технологій тощо);
- створення інститутів інноваційної інфраструктури, включаючи адекватні можливостям реалізації потенціалу інтелектуальних продуктів гібридні форми взаємодії зацікавлених суб'єктів;
- введення інтелектуальних продуктів в господарський обіг з відшкодуванням понесених витрат і отриманням прибутку (включаючи власне виробництво, створення спільних і нових підприємств і фірм), ринкові угоди, капіталізацію доходів суб'єктів, що беруть у цьому участь, вкладення фінансових коштів в нові дослідження і розробки;
- підвищення технологічного і технічного рівня виробництва, створення інноваційних товарів і послуг, що задовольняють потребам стійкого і динамічного розвитку економіки на всіх її рівнях.

Таким чином, незважаючи на всю складність дослідження і практичної реалізації ендогенних факторів комерціалізації інтелектуальних продуктів, суперечливість процесу їх втілення в дохідні активи та інновації, розробка і реалізація відповідних інституційної та організаційної систем сприятиме динамічному розвитку і саморозвитку процесу комерціалізації інтелектуальних продуктів.

РЕЗЮМЕ

У статті в якості дієвого інструменту перетворення інтелектуальних продуктів в дохідні активи підприємств, мінімізації ризиків пропонується бізнес-моделювання, що використовується в практиці функціонування успішних високотехнологічних компаній розвинених країн.

Ключові слова: ендогенний чинник, інтелектуальний продукт, метаморфози, комерціалізація, бізнес-моделювання.

РЕЗЮМЕ

В статье в качестве действенного инструмента превращения интеллектуальных продуктов в доходные активы предприятий, минимизации рисков предлагается бизнес-моделирование, используемое в практике функционирования успешных высокотехнологических компаний развитых стран.

Ключевые слова: эндогенный фактор, интеллектуальный продукт, метаморфозы, коммерциализация, бизнес-моделирование.

SUMMARY

In the article as an effective instrument of embodiment of intellectual products into profitable assets and as an effective instrument of risks' mitigation, business-modeling is suggested, which is used in practical activity of successful high-tech companies in developed countries.

endogenous factor, intellectual product, commercialization, metamorphoses, business-modeling.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Waterman R. Diversity and Quality of Information in a Monopolistically Industry / R. Waterman // Information Economy & Policy. – Vol. 4. – № 4. – 1991. – Pp. 501-528.

2. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 2. – С. 53-68.
3. Best retail brands 2012 [Електронний ресурс] : The 2012 rankings. – Режим доступу : <http://www.interbrand.ch>.
4. Business Finance, Stock Market, Quotes, News [Електронний ресурс] : Balance Sheet. – Режим доступу : <http://finance.yahoo.com>
5. Чесбро Г. Открытые инновации: создание прибыльных технологий / Г. Чесбро / Пер. с англ. – М. : Поколение, 2007. – 336 с.
6. Аллен К. Продвижение новых технологий на рынок: [новые технологии – залог успеха бизнеса / К. Аллен // Пер. с англ. Е. В. Ручкиной. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2007. – 455 с.

УДК 368 (477)

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

Гончаренко Н.І., к.е.н., с.н.с., доцент кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

У сучасних умовах розвитку глобалізаційних процесів світового господарства все більше актуалізується та зростає роль страхування для концентрації та ефективного використання накопичень фізичних та юридичних осіб. У сучасній економіці страхування виступає в ролі найважливішого стабілізатора процесу суспільного відтворення. Постійне збільшення техногенних, економічних і соціальних ризиків загрожує збереженню й подальшому зростанню суспільного багатства, що вимагає від держави та суб'єктів господарювання дбати про формування ефективної системи страхових резервів, призначених для своєчасної компенсації збитків.

Аналізу різноманітних проблем інвестування, фінансової глобалізації та місця й ролі страхових компаній у цих процесах присвятили свої праці такі іноземні вчені, як Дж.Маршал, Ж. Герар, Р. Ринутро, В. Ханкель, С.Долгов, інші. Серед вітчизняних дослідників слід назвати О.Барановського, О. Гаврилюка, В.Гейця, В.Козюка, В.Мищенко, К.Павлюк, М.Савлука, О.Шниркова та інших.

Метою дослідження є оцінка рівня розвитку страхового ринку України в умовах глобалізації світового господарства.

Найпоширенішою в міжнародному бізнесі стратегією розвитку страхових компаній в сучасних умовах є його інтеграція. Економічна інтеграція страхового ринку України у світову систему обумовлена пошуком нових форм співпраці між страховиками різних країн з метою зміцнення своїх позицій на глобальному ринку страхування. Глобалізація є основною рисою розвитку фінансових систем сучасності, що характеризується складністю і розвиненістю інтернаціоналізаційних процесів, які в свою чергу виступають результатом поглиблення фінансових зв'язків країн [1]. Саме фінансовий ринок знищує межі між країнами, виходячи на світовий глобальний рівень, де здійснюється перерозподіл величезних світових фінансових ресурсів та їх потоків.

Слід відзначити, що основними тенденціями глобалізації страхового ринку є поглиблення консолідації та інтеграції у світовий простір (об'єднання страховиків, міждержавні переміщення капіталу, застосування міжнародних правових актів); підвищення рівня організованості страхового ринку та посилення державного контролю; посилення ролі страхових організацій на фінансовому ринку як інституціональних інвесторів та посередників у розміщенні цінних паперів; подальша сек'юритизація (тенденція переходу грошових коштів у цінні папери). Отже, вплив глобалізації на страховий ринок є неминучим для будь-якої країни, оскільки цей процес пов'язаний із рухом світових грошових потоків як основи економічного розвитку і зростання країни.

Сьогодні український страховий ринок демонструє швидкі й стійкі темпи росту, відстежується тенденція зростання фінансової стійкості страхових компаній. Так, при зростанні у 2010 р. на 5,3% обсягів чистих страхових премій, на 12,1% зросли обсяги сформованих страхових резервів. На 7,8% зросли загальні активи, з них активи, визначені законодавством для представлення коштів страхових резервів – на 16,9% [2]. Поліпшуються якісні характеристики страхового ринку, збільшується частка страхових послуг у ВВП, що сприятиме зростанню ролі страхових компаній у національній економіці. Зважаючи на це виникає нагальна потреба у проведенні комплексних досліджень не лише економічної природи страхових операцій, а й політики страховиків у галузі ефективного нагромадження й інвестування. Проводячи детальний аналіз сучасного стану страхового ринку України відзначимо, що у I півріччі 2011 року на ринку страхування відбулося незначне „пожвавлення”, при цьому показники ще не досягли докризових значень. У порівнянні з I півріччям 2010 року на 14,6% збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій (валові страхові премії за мінусом частки страхових премій, що сплачуються перестраховикам-резидентам) збільшився на 36,2% [2].

Основним фактором зростання валових страхових премій у порівнянні з I півріччям 2010 року стало збільшення обсягу валових страхових премій, зокрема, з таких видів страхування, як: обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ) (збільшення валових страхових платежів на 44,0%); страхування фінансових ризиків (збільшення валових страхових премій на 23,4%); страхування життя (збільшення валових страхових премій на 59,7%); страхування відповідальності перед третіми особами (збільшення валових страхових премій на 31,9%). Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за I півріччя 2011 року становила 68,9%, що на 10,9 в.п. більше в порівнянні з I півріччям 2010 року [2].

Так, обсяги валових страхових премій за I півріччя 2011 року збільшилися порівняно з I півріччям 2010 року на 14,6%, при цьому чисті страхові премії збільшилися на 36,2% (рис.1).

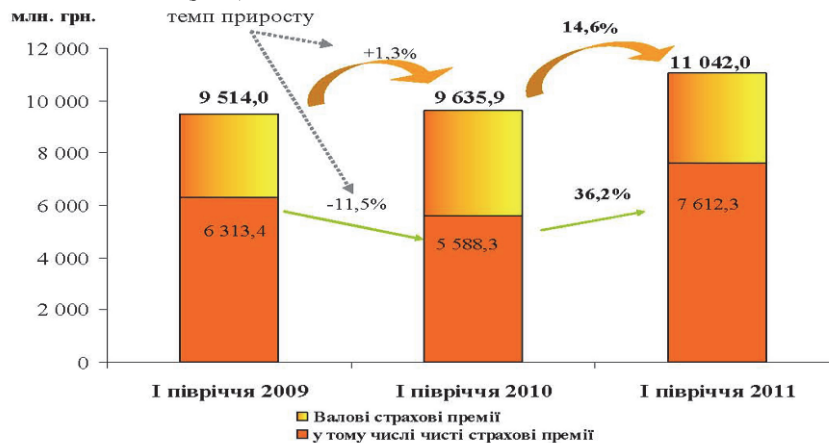


Рис. 1. Динаміка страхових премій у I півріччі 2009-2011 рр., млн. грн

Розмір валових страхових виплат за I півріччя 2011 року становив 2 481,7 млн. грн., у тому числі з видів страхування, інших, ніж страхування життя – 2 449,4 млн. грн. (або 98,7%), зі страхування життя – 32,3 млн. грн. (або 1,3%) [2].

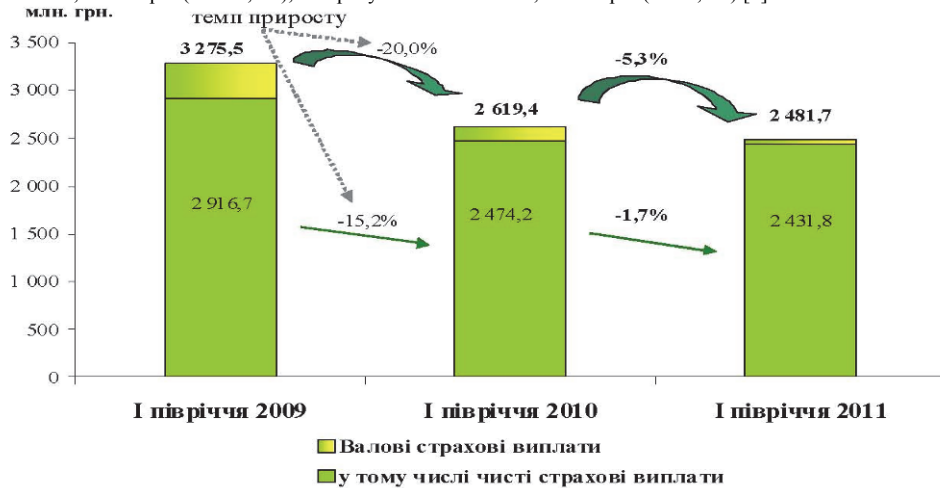


Рис. 2. Динаміка страхових виплат у I півріччі 2009-2011 рр., млн. грн

Так, валові страхові виплати за I півріччя 2011 року зменшились на 5,3% порівняно з I півріччям 2010 року (до 2 481,7 млн. грн.), чисті страхові виплати зменшились на 1,7% і становили 2 431,8 млн. грн. (див. рис. 2) [2]. Скорочення страхових виплат може розглядатися як негативна ознака з огляду на те, що надходження страхових платежів збільшилося в порівнянні з відповідним періодом 2010 року. Це може свідчити про недостатність у страхових компаній ліквідних інструментів, надмірну збитковість діяльності деяких страховиків.

Дослідження показують, що основним джерелом одержання прибутку для страхової організації більшості цивілізованих країн є не збір страхових платежів, а інвестиційна діяльність, кошти від якої спрямовуються, як правило, на фінансування страхових операцій, на дотації збитковим видам страхування, розробку нових продуктів, підготовку кадрів та ін [3]. За рахунок інвестування страхових резервів відбувається нагромадження коштів для збільшення власних ресурсів, тим самим, інвестиційна діяльність визначає можливість надання страхових послуг за рахунок формування достатніх обсягів страхових резервів та впливає на основні характеристики страхового продукту, насамперед на його вартість, і на фактичне виконання зобов'язань страховиком, обумовлене строками страхових виплат.

Не випадково, в останні два-три роки помітно активізувалися процеси збільшення присутності іноземного страхового капіталу на національному ринку через проникнення іноземних страхових компаній на вітчизняний ринок, злиття та поглинання страховиків, транскордонної торгівлі страховими послугами. Крім того, відбувається зрощення страхового, банківського і фінансового капіталу, що є наслідком як переливу капіталу, так і зацікавленості в універсалізації обслуговування клієнтів і у використанні мережі продажів страхових продуктів для продажу банківських послуг і навпаки. Такі процеси сприяють формуванню транснаціональних фінансових груп, активи яких порівнянні з найбільшими транснаціональними корпораціями.

Інтерес іноземних інвесторів обумовлюють як загальні тенденції інтеграції, так і привабливий український ринок у силу його великої місткості та високих темпів зростання. Слід, проте, відзначити, що залучення іноземних інвесторів на національний страховий ринок сприяє значному збільшенню страхової премії, що отримується страховиками, які розташовані в інших країнах, а це впливає на відтік страхового капіталу за кордон. Тому нерідко створює на практиці безліч проблем, пов'язаних, зокрема, з вимогами національних законодавств про легалізацію діяльності іноземних страховиків. Таким чином, на нашу думку, наявність іноземного капіталу на національному страховому ринку несе як позитивні результати, так і негативні наслідки. Масмо зазначити, що залучення іноземного капіталу сприятиме появі нових страхових, інформаційних технологій, інновацій, а також акумуляції національних заощаджень, оптимізації розподілу ризиків, включаючи міжнародне перестрахування. З другого боку, поява іноземного капіталу на національному ринку страхових послуг може знизити можливості розвитку страхової справи національними страховиками та надати можливості відтоку капіталу в результаті діяльності іноземних страховиків.

У 2010-2011 рр. іноземні інвестори досить активно вкладали кошти в українські страхові компанії. На рис. 3 представлена структура іноземних інвестицій у статутному капіталі українських страховиків.

Найбільша питома вага у загальному обсязі іноземних інвестицій (26,6%) належить Великобританії та Ірландії, велика частка США – 14,4%, Польщі – 11,5%, Кіпру – 8,7%, Нідерландам – 6,3%, Австрії – 5,5%, Росії – 4,7%, Ліхтенштейну – 4,3%, іншим країнам – 17,7%.

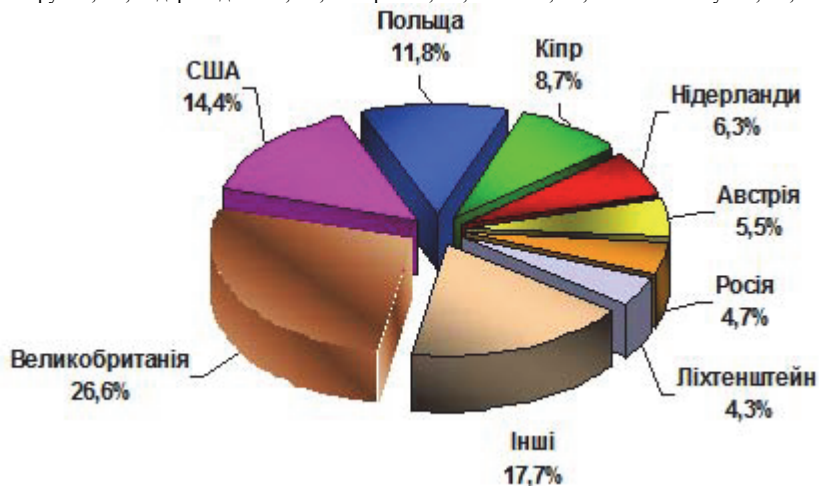


Рис. 3. Частка іноземних інвестицій у статутному капіталі українських страхових компаній на 01.01.2010 р.

Отже, для іноземних інвесторів інтерес до українського страхового ринку обумовлений високим потенціалом його зростання. Інша причина експансії українського ринку зарубіжними компаніями – висока прибутковість страхової справи в нашій країні, невелика частка

страхових виплат стосовно отриманих страховиками премій. У 2001 р. страхові виплати склали всього 424 млн. грн. або 14,0% від обсягів страхових премій, у 2010 р. їхній обсяг склав 6104,6 млн. грн., а частка - 26,4% [2]. Навіть у самий вдалий для країни 2004 р. питома вага страхових виплат знижувалась до 7,9%. Для страхових компаній з іноземним капіталом ситуація відрізняється. За ризиковими видами страхування співвідношення між страховими виплатами і страховими преміями у страховиків з іноземним капіталом суттєво перевищує (27,6%) цей показник національних компаній (16,8%). З іншого боку, для видів страхування життя відзначається протилежна ситуація.

Інвестиційні можливості страхування в Україні з року в рік зростають, про це свідчить аналіз динаміки частки чистих страхових премій у ВВП. Ринок розвивається, а від так страхові компанії набувають якостей потужних інституціональних інвесторів. Але ж страхові компанії не на повну потужність використовують власний потенціал, як фінансового інституту, який акумулює кошти населення та підприємницьких структур і розміщує їх у процесі інвестиційної діяльності, відіграючи таким чином вагомую роль у перерозподілі ВВП.

Для підвищення ефективності інвестиційної діяльності страхових компаній доцільно встановити норматив вкладень в цінні папери, які не котируються на фондовій біржі, на рівні не більше 30%. Це дозволить забезпечити фінансову підтримку малого та середнього бізнесу, підконтрольність інвестицій з боку інвесторів-страховиків, ріст диверсифікації інвестиційного портфеля, а збільшення обсягів страхових премій та резервів сприятиме тому, що інвестиційна діяльність страховиків буде мати реальний, а не спекулятивний характер [6].

У найближчій перспективі страхові компанії будуть зайняті пошуком дохідних і надійних інвестиційних активів. Тому, за відсутності ліквідного та достатньо дохідного фінансового ринку, держава повинна запровадити нові державні цінні папери, орієнтовані переважно на вітчизняних інвесторів, розміщувати державні позики на внутрішньому ринку, забезпечуючи необхідний рівень дохідності, який би перевищував інфляційні очікування [4]. Це дало б змогу активізувати інвестиційну діяльність фінансових посередників, особливо страхових компаній, а також не допустити відтоку коштів за межі країни.

Таким чином, проведений аналіз реального стану та прогнозовані очікування на страховому ринку України переконують, що для нормального функціонування ринку потрібна налагоджена дієздатна система взаємопов'язаних спеціалізованих організацій, що могли б обслуговувати потоки страхових послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили, інформації, тобто необхідна розвинена інфраструктура страхового ринку. Саме інфраструктура страхового ринку забезпечує можливості реалізації економічних інтересів страховиків і страхувальників, сприяє координації дій усіх суб'єктів страхового ринку, допомагає інтегруватись у світовий економічний простір, сприяє цивілізованому розвитку маркетингу в страхуванні.

До елементів інфраструктури страхового ринку відносять: правове і інформативне забезпечення; інформаційну мережу; кредитно-фінансову систему; систему підготовки кадрів (сюрверси, андерайтери, страхові комісари); наукове обслуговування; аудиторську мережу; професійну етику і мову.

Інфраструктура страхового ринку повинна перетворитися з сукупності підприємницьких структур, які сприяють фактично односторонній реалізації інтересів постачальників страхових послуг, що спонтанно склалася і багато в чому стихійно функціонує, в ефективний механізм оптимального поєднання інтересів страхувальників і постачальників.

За реальних умов сучасного страхового ринку України це означає, що всі елементи інфраструктури повинні бути системно доповнені механізмами і процедурами, першочергово спрямованими на реалізацію інтересів вітчизняних страхувальників та орієнтацію бізнесу на концепцію холистичного маркетингу. Тільки така модернізована інфраструктура зможе стати реальним інструментом вирішення завдань активізації ринкової ролі споживачів і за рахунок цього — засобом досягнення потрібної для справжнього розвитку вітчизняного страхування зміни балансу інтересів споживачів і постачальників страхових послуг.

Розвиток українського страхового ринку повинен здійснюватися також за рахунок проникнення національних страхових компаній на ринки інших країн. Тому для інтеграції українського страхового ринку актуальною проблемою є входження національних страхових компаній на страхові ринки окремих країн і інтеграційних об'єднань.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Василенко А.В. Теоретичні основи державного регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній /А.В. Василенко// Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 7-8. – С. 44–51.
2. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України 2011 року: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_I_kv_2011_.pdf.
3. Мухіна О.В. Страховий ринок України: стан та проблеми розвитку /О.В. Мухіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 3. – С. 50 – 52.
4. Сташкевич Ю.А. Типи інвестиційних стратегій страховика / Ю.А. Сташкевич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 3. – С. 83–86.
5. Стратегія розвитку страхового ринку України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ufu.org.ua>.
6. Ткаченко Н.В. Місце інвестиційної діяльності в страховому бізнесі / Н.В. Ткаченко // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 10. – С. 7–12.

РЕЗЮМЕ

У даній статті проведено дослідження особливостей розвитку страхового ринку України. Визначено тенденції глобалізації страхового ринку та умови його зростання. Запропоновано рекомендації щодо активізації та підвищення ефективності інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні.

Ключові слова: глобалізація, страхова компанія, валові страхові премії та виплати, інвестиційна діяльність, інфраструктура.

РЕЗЮМЕ

В данной статье проведено исследование особенностей развития страхового рынка Украины. Определены тенденции глобализации страхового рынка и условия его роста. Предложены рекомендации по активизации и повышению эффективности инвестиционной деятельности страховых компаний в Украине.

Ключевые слова: глобализация, страховая компания, валовые страховые премии и выплаты, инвестиционная деятельность, инфраструктура.

SUMMARY

In this article the research of the insurance market development in Ukraine was provided. The globalization tendencies of the insurance market and the conditions of its growth were determined. Recommendations on the activation and effectiveness improvement of the insurance companies investment activities in Ukraine were proposed.

Keywords: globalization, the insurance company, gross premiums and payments, investment activity, infrastructure.

СЕГМЕНТАЦІЯ СПОЖИВАЧІВ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Гриценко С.І., д.е.н., професор кафедри маркетингу ДонНУ
Галкіна В.Г., ДонНУ

На сьогоднішній день проблеми освітньої галузі є предметом жвавих дебатів. До 2008 року ринок освітніх послуг користувався значним попитом, потреби ринку зростали, що сприяло появі значної кількості нових професій, розширенню існуючих та відкриттю нових ВНЗ.

Усі ми знаємо, що ринок освітніх послуг переживає зараз дуже складний етап. Перш за все, це пов'язано зі складною економічною ситуацією середини 90-х років, що спроводило низький рівень народжуваності і, як наслідок, викликало кризову ситуацію освітніх послуг (ОП) сьогодні, сутність якої полягає в тому, що приблизно до 2015 року кількість випускників шкіл, тобто дітей, народжених в останнє десятиріччя ХХ ст., не буде забезпечувати навіть держзамовлення на підготовку фахівців, не кажучи вже про контрактні місця [1, с. 27].

Для подолання вищезазначеної проблеми, перше, що спадає на думку - скорочення кількості вузів та спеціальностей, перепрофілювання учбових приміщень, але західні фахівці не рекомендують впроваджувати ці заходи, бо після 2015 року прогнозується поступове збільшення кількості студентів. В цих умовах посилюється конкретність освітньої галузі, як наслідок українські вузи звертаються за допомогою до маркетингу та застосовують маркетингові інструменти [2, с. 43].

Актуальність зазначеної проблеми підтверджують наукові дослідження в галузі маркетингу освітніх послуг. Так, тільки за останні п'ять років можна назвати роботи В.М. Андрієнка, Л.О. Волокитіної, І.М. Драгомирової, Ю.В. Іванова, О.А. Карпюк, А.С. Мороза, В.Н. Парсяка, С.Б. Семенюк, І.М. Туленкової, В.І. Шилової та ін.

Не зважаючи на достатньо ґрунтовні дослідження вищезазначених вчених проблема сегментації ринку споживачів освітніх послуг була розкрита не достатньо.

Метою роботи є сегментація споживачів освітніх послуг та розробка маркетингової політики вузів.

Для досягнення цієї мети було вирішено наступні задачі:

- проведено маркетингове дослідження споживачів освітніх послуг;
- виявлено основні сегменти споживачів;
- розроблено маркетингову політику ДонНУ.

Дослідження виконувалось на основі метода кластерного аналізу статистичного пакету SPSS [3]. Було вирішено, що сегментування споживачів освітніх послуг доцільно провести окремо за двома основними етапами прийняття рішення про купівлю: вибір ОП та її споживання. На етапі вибору ОП на основі результатів анкетування для всіх респондентів було розраховано 43 показника, які характеризують власне процес вибору. Оскільки така кількість показників занадто велика для сегментування, було прийнято рішення скоротити її шляхом факторного аналізу. Факторний аналіз проводився з використанням методу головних компонент, обертання здійснювалося за методом варімакса, а попередньо показники піддавалися кайзерівській нормалізації. За результатами анкетування було виділено і проінтерпретовано 16 основних факторів, з яких у свою чергу були відібрані шість чинників, які найбільшою мірою корелюються з обраною абітурієнтом ОП (вузом і спеціальністю): 1) економічний стан сім'ї, 2) важливість вибору ОП, 3) ресурси абітурієнта, 4) фактор ситуації, 5) орієнтація на навчання, 6) ірраціональність вибору. Сегментація абітурієнтів проводилася методом кластеризації k-середніх. Отриманим кластерам – сегментам абітурієнтів – були присвоєні умовні назви, що відображають профіль характеристик даних сегментів: «бідна інтелігенція», «пасивні відмінники», «зубріжники», «дипломники» і «заможні кар'єристи».

1 сегмент – «бідна інтелігенція» (42 респонденти). Для цього сегмента дуже високе значення має фактор «ресурси абітурієнта», тобто вони мають високий рівень когнітивних ресурсів і пройшли попередню професіоналізацію. Навпаки, фактор економічного становища сім'ї має найнижче для всіх п'яти сегментів значення, що відображено у назві сегмента. Позитивне значення мають чинники орієнтації на навчання та ірраціональність вибору, а отже, для таких індивідів скоріше не важливий вибір ВНЗ і спеціальності. Відповідно негативні значення мають фактори важливості вибору ОП і фактор ситуації. Дуже низьку важливість вибору ОП можна пояснити утрудненим фінансовим становищем, яке обмежує їхні можливості для вибору ВНЗ і вступу.

2 сегмент – «пасивні відмінники» (63 респонденти). Тут дуже високе значення характерно для фактора ситуації, що означає вплив співробітників ВНЗ на вибір ОП абітурієнтом. Це викликано невизначеністю вибору спеціальності, що відображає досить високе позитивне значення фактора орієнтації на навчання. Рівень грошових ресурсів таких респондентів трохи вище середнього, а також важливість і складність придбання вищої освіти, що показують позитивні значення двох перших факторів.

3 сегмент – «зубріжники» (104 респонденти). Фактор орієнтація на навчання має найвище значення для всіх груп, «зубріжники» розглядають навчання як самоцінність, їм все одно – за якою спеціальністю навчатися у ВНЗ, що показує і негативне значення фактора важливості вибору. Показник ірраціональності вибору має для них найбільш низьке значення, тобто вони порівнюють витрати і можливі результати здобуття вищої освіти, і приймають самостійне рішення. Однією з можливих причин цього може бути поганий матеріальний стан – фактор економічного стану сім'ї має низький рівень. Також ця група має найнижче значення фактора індивідуальних ресурсів.

4 сегмент – «дипломники» (108 респондентів). Назва дана, оскільки фактор орієнтації на навчання має вкрай низьке значення, набагато нижче, ніж у інших груп. Невелике позитивне значення мають фактори ситуації та ірраціональності, отже, такі абітурієнти схильні до впливу з боку співробітників та друзів. Їм не важливо, куди вступати, аби було простіше і легше, вони вчаться тільки заради диплому. Про це свідчить негативний показник важливості вибору. Причини цього лежать у власних низьких когнітивних ресурсах і поганому матеріальному становищі сім'ї – відповідні фактори мають негативне значення.

5 сегмент – «заможні кар'єристи» (183 респонденти). Ці абітурієнти мають найвищий показник фактора економічного стану сім'ї. Вибір ОП для них дуже важливий, відповідний фактор теж найвищий для всіх п'яти груп. При цьому вони чітко знають, чого хочуть: фактор ситуації має негативне значення. Досягати поставлених цілей їм складно: високе значення важливості вибору ОП говорить про труднощі вступу до ВНЗ, а рівень індивідуальних ресурсів у них середній. Однак, спираючись на сімейні ресурси, ці абітурієнти намагаються реалізувати свої задуми. Орієнтація на навчання у них середня, тобто вони розглядають вищу освіту тільки з утилітарної точки зору, а не як щось, що володіє власною цінністю.

Аналогічним чином було проведено сегментацію індивідів при споживанні ОП. Тут був розрахований 31 показник; для цих показників також проведено факторний аналіз. Він дозволив виділити 11 основних факторів, серед яких в якості перемінних сегментації було взято перші шість факторів, що описують найбільшу частину дисперсії показників: 1) когнітивний дисонанс, 2) поєднання роботи з навчанням, 3) складність адаптації у вузі, 4) орієнтація на трудову діяльність, 5) позааудиторне навчання, 6) активність і здібності студента. За допомогою кластеризації методом k-середніх також були виділені п'ять сегментів студентів: «активісти», «студенти, що вагаються», «трудолюбники навчання», «аутсайтери» і «студенти, що працюють».

На основі отриманих даних за допомогою додаткових (дескрипторних) перемінних, в якості яких були використані фактори другої групи було побудовано профілі сегментів абітурієнтів. Це дозволило не тільки краще зрозуміти семантику (значення) сегментів абітурієнтів, а й розглянути взаємозв'язок між цими двома групами показників, прослідкувати шлях покупця ОП на всіх етапах процесу прийняття рішення про покупку, а не окремо на етапах вибору ОП та її споживання.

Загалом, проведений аналіз дозволяє стверджувати, що між вибором ВНЗ і спеціальності та виділеними сегментами споживачів ОП є тісна залежність. Виділені сегменти абітурієнтів досить чітко демонструють різну поведінку щодо вибору вузу. Отже, виділені сегменти дійсно мають маркетинговий сенс, а не є просто скупченням близьких значень, об'єднаних в один кластер. Крім того, розробка подібних взаємозв'язків дозволить прогнозувати можливий вибір ОП старшокласниками.

Таким чином, проведене дослідження дозволило зробити висновок, що для ДонНУ найближчим цільовим сегментом виявилися «заможні кар'єристи». ДонНУ – престижний і, відповідно, дорогий ВНЗ м. Донецька. Щоб вступити до нього потрібна хороша підготовка, а отже і значні фінансові ресурси. В той же час у Донецьку диплом ДонНУ котиється вище всіх інших донецьких ВНЗ, тому його вибір представляє оптимальний варіант для «заможних кар'єристів».

На цьому висновку ґрунтується розробка маркетингової політики ДонНУ, що дозволить залучити даний найбільш зацікавлений в послугах ДонНУ сегмент покупців ОП.

Таким чином, основними складовими маркетингового плану заходів є, по-перше, агітація в школах, заснована на розробленій типології абітурієнтів. Зокрема, з урахуванням результатів сегментування, агітація у елітних профільних школах, ліцеях, гімназіях, де навчається значна кількість майбутніх покупців послуг ДонНУ. При цьому необхідно повно і в цікавій формі донести до абітурієнтів і їхніх батьків інформацію як про переваги навчання (високий рівень викладацького складу, доступ до однієї з найбільших бібліотек в регіоні, можливість для студентів брати участь у міжнародних конференціях та вигравати гранти на навчання в найкращих вузах Європи та США, різноманітна позанавчальна діяльність (громадська, спортивна тощо), так і про переваги диплома ДонНУ (акцент необхідно робити на престижності ВНЗ, значущості його імені для потенційних роботодавців, котирування за кордоном, можливість розпочати кар'єру ще навчаючись на старших курсах університету тощо). Пропонується використовувати нові, цікаві типи агітації, які вже самі по собі піднімають рейтинг навчального закладу в очах потенційних покупців освітньої послуги. Наприклад, необхідно використовувати презентації з допомогою технічних засобів, проводити цікаві екскурсії найкращими факультетами, аудиторіями, бібліотечними відділами, конференц-залами вузу та ін.). Крім того, доцільно скористатися усім різноманіттям сучасних рекламних засобів, зокрема, рекламою на білбордах, відео та аудіо рекламою у транспорті та місцях перебування потенційних покупців ОП (молодіжні кафе, магазини, торгівельно-розважальні центри тощо) та їх батьків.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Азоев Г. Краткосрочные формы бизнес-образования / Г.Л. Азоев, В.Е. Яхин // Маркетинг и маркетинговые исследования в Украине. – 2011. - № 3.
2. Попов Е. Услуги образования и рынок / Е.Н. Попов // Украинский экономический журнал. – 2010. - № 6.
3. Белый И. Принципы формирования товарной политики вуза / И. М.Белый, И.Б. Романова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – №6. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dis.ru/market/arhiv/2002/6/9.html>.

РЕЗЮМЕ

У роботі було проведено сегментацію споживачів освітніх послуг Донецька. Використовувалися логічний, діалектичний методи наукового пізнання. Був зроблений висновок, що основною складовою маркетингового плану заходів є агітація в школах, яка заснована на розробленій типології абітурієнтів.

Ключові слова: сегментація, цільовий сегмент, аналіз, споживачі, маркетингова політика.

РЕЗЮМЕ

В работе было проведено сегментирование потребителей образовательных услуг Донецка. Использовались логический, диалектический методы научного познания. Был сделан вывод о том, что основной составляющей маркетингового плана мероприятий является, агитация в школах, основанная на разработанной типологии абитуриентов.

Ключевые слова: сегментация, целевой сегмент, анализ, потребители, маркетинговая политика.

SUMMARY

The paper was carried out segmentation of consumers of educational services in Donetsk. We used a logical, dialectical methods of scientific knowledge. It was concluded that the main components of the marketing plan, the campaign in schools, based on the typology developed by the applicants.

Keywords: segmentation, target market, analysis, consumers, the marketing policy.

УДК 331.556.4

ІНСТИТУЦІЙНА РЕФЛЕКСІЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Гуменюк Ю.П., к.е.н., доц. кафедра міжнародної економіки Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основною проблемою становлення ринкових відносин є прозорість законодавства. Підвалини капіталістичного устрою були закладені не лише протестантською етикою, їх формувало тисячолітнє поєднання застосування римського права та мілітарного устрою германських племен, відомого як «германський синтез». Саме дотримання букви закону було вирішальним при формуванні «японського економічного дива» та «азійських тигрів». Прозора законодавча система формує конкурентне середовище та домінування в суспільстві мерітократичних засад функціонування державних інституцій. За капіталізму людство вперше відмовилося від не економічного примусу до праці та створило «суспільство двох третин», яке є атрактом для більш ніж двохсот мільйонів трудових мігрантів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інституційного регулювання міжнародної міграції робочої сили присвятили свою дослідницьку діяльність знані зарубіжні та вітчизняні вчені О.Перес, А.Сток'єро, С.Мартін, К.Дж.Лонрот, М.Орозко, І.Валлерстейн, Р.Еренберг, Л.Сжаастад, А.Шварц, Е.Госс, Дж.Боржас, А.Гайдуцький, Я.Столярчук, О.Ступницький та ін. проте проблеми трансформації процесу міжнародної міграції робочої сили, розглянуті ними частково та потребують науково-практичного вирішення.

Цілі статті. Метою написання статті є моніторинг еволюції міжнародних інституцій регулювання міжнародної міграції робочої сили та заходів з реалізації їх принципів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міграція з метою працевлаштування нині є серйозною глобальною проблемою, яка стосується більшості країн світу. Її поширення є результатом впливу на ринок робочої сили двох основних чинників: значна кількість економічноактивних агентів не може знайти роботу в країні походження, або ж існуючі робочі місця не забезпечують їх родинам гідних побутових умов. Разом із тим, в низці країн світу відчувається брак робочої сили за для заповнення вакансій в різних секторах економіки. Існують й інші чинники такі як демографічні зміни, соціально-економічні та політичні кризи, нарощення розривів у величині заробітної платні на національних ринках праці різних за рівнем розвитку країн та поміж ними.

Внаслідок вищезазначених чинників відбувається значне міжкраїне переміщення економічноактивного населення в структурі якого вже, по суті, досягнута гендерна рівність. За певних вимог селективного спрямування, міжнародна міграція робочої сили містить низку позитивних моментів як для країн-ремітерів та країн-ремітентів робочої сили, так і власне трудових мігрантів. Праця трудових мігрантів

сприяє економічному зростанню країн залучених в процес глобального обігу робочої сили. Разом із тим, зустрічаються чисельні випадки надання гірших умов працевлаштування та дискримінації на гендерній, расовій чи статусній основі мігранта. Кожна країна в межах свого суверенітету вибудовує міграційну стратегію, яка відповідає векторові її соціально-економічного розвитку. Разом з тим, дана проблема змушує світову спільноту загострити безпосередню увагу на потребі прийняття узгоджених і всеохоплюючих заходів з ефективного управління міграцією робочої сили та захисту прав трудових мігрантів. Способи перетину державних кордонів трудовими мігрантами в умовах самоізоляції країн нині ефективно не вирішуються, що потребує посилення міжнародної співпраці у сфері регулювання міграції робочої сили. Посилення ж бар'єрів міжнародного руху робочої сили, не вирішуючи проблеми, натомість поглиблює її у сфері захисту прав людини та трудових прав, призводять до росту незаконної міграції робочої сили, торгівлі людьми та нелегальної переправки мігрантів через кордони. Існуючі Міжнародні договори, які швидше моніторять міграцію робочої сили не відповідають тенденціям перманентного ускладнення та розширення масштабів міжкраїнного переливу економічноактивного населення.

Трьохстороння структура, мандат з питань робочої сили, високі компетенції у розробці стандартів, досвід сприяння встановленню соціальної справедливості у сфері трудових відносин, зобов'язує Міжнародну організацію праці (МОП) й надалі відігравати виняткову роль у вдосконаленні глобальної «великої хартії» міграції робочої сили. Зокрема Світова комісія із соціальних аспектів глобалізації зазначила, що відсутність багатосторонньої основи регулювання міжнародної міграції дозволило поширитися таким негативним явищем, як експлуатація трудомігрантів, нелегальній міграції, торгівлі людьми та «витоку інтелекту» з країн, що розвиваються. Насамперед необхідно зазначити, що в даному напрямку вже організована діяльність ряду авторитетних міжнародних організацій, зокрема: Програми гідної праці та створення робочих місць за місцем проживання; програми та діяльність з питань міграції Організації Об'єднаних Націй, відповідних спеціалізованих установ та Міжнародної організації з міграції; Світової комісії з соціальних аспектів глобалізації та Світової комісії з міжнародної міграції, тощо.

Міжнародна конференція праці (МКП) у 2004 р. на базі комплексного підходу провела обговорення доповіді «За справедливе ставлення до трудящих-мігрантів у глобальній економіці» результатом якого стало прийняття резолюції щодо зобов'язання МОП та вищезазначених МО розробити та реалізувати план дій стосовно трудових мігрантів. Восени 2005 р. МОП провела трьохсторонню нараду експертів на якій в результаті дискусії були прийняті «Багатосторонні основи МОП з питань міграції робочої сили, неов'язкові у правовому відношенні норми та керівні принципи підходу до міграції робочої сили, засновані на дотриманні прав людини». В їх основу лягли результати досліджень та досвід організації та регулювання трудової міграції у всіх регіонах світу. Вони розроблені із врахуванням рекомендацій, викладених у відповідних міжнародних документах, керівних принципах міжнародної та регіональної політики, в т.ч. у Міжнародній повістці дня з регулювання міграції. Положення основ не обмежують і жодним чином не вливають на зобов'язання, які виникають через ратифікацію будь-якої з Конвенцій МОП. Вони покликані надати практичні орієнтири урядам та організаціям працедавців і трудящих з питань розвитку, зміцнення та здійснення національної і міжнародної політики щодо умов протікання міграції робочої сили. Багатосторонні основи з аспекту визнання та підтримки умов забезпечення всіх гідною працею, спрямовані на активізацію співробітництва та проведення консультацій між трьохсторонніми учасниками МОП і Бюро. Вони також мусять посилити співпрацю з іншими міжнародними організаціями, які сприяють проведенню ефективнішої політики у сфері регулювання міграції робочої сили [1].

Доцільно й надалі сприяти розширенню можливостей чоловіків та жінок працездатного віку, в т.ч. трудомігрантів, отримати гідну й продуктивну працю в стані особистої свободи, за умов справедливості, безпеки та поваги людської гідності. Програма гідної праці всім сприяє вільному доступу до вибору роботи, визнанню основних прав на робочому місці, отриманню такого доходу, який гарантуватиме особі забезпечення та виконання нею основних матеріальних, соціальних та родинних потреб і обов'язків, а також належний рівень соціального захисту трудящих і членів їх родин. За для досягнення даного принципу доцільно провести розробку та здійснити реалізацію соціально-економічної політики, яка створювала б гідні та продуктивні робочі місця. Необхідно також сприяти реалізації заходів передбачених Глобальною повісткою дня з питань зайнятості на національному рівні.

Зокрема у Франції застосовується підхід спільного розвитку, який пов'язує міграційну політику та політику в області розвитку в країнах походження трудових мігрантів, сприяючи поширенню циркуляційної міграції. Він спрямований на підтримку соціально-економічного розвитку в країнах Магрибу з метою зниження еміграційного тиску на країну-реципієнт. Аналогічні програми існують між ФРН та Туреччиною, Італією та Сенегалом, Іспанією та Еквадором. Бенефіціарами реалізації цих програм є всі учасники процесу трудової міграції. Країнам-реципієнтам вони сприяють у задоволенні потреби в робочій силі, в послабленні демографічних проблем та посиленні контролю за нелегальною міграцією. Країни-ремітери отримують доступ до віз, через зростання інсайдерського потоку грошових переказів вони покращують стан платіжного балансу, за умови організації та гарантування безперервної циркуляції робочої сили. Трудові мігранти, в свою чергу, отримують кошти, кредити та інвестиційні можливості. [S.Martin; P.Martin; P.Weil: "Fostering cooperation between source and destination countries", : Migration Information Source, 1 October 2002].

В 1989 р. МОП та міністерство праці Японії розробили Міжкраїнний проект стратегічних підходів до сприяння зайнятості (PEP) в країнах Азії. Одним із його завдань було послаблення еміграційного тиску з боку окремих азійських країн, яке вважається основним джерелом притоку нелегальних мігрантів в розвинуті країни Східної Азії. Перший етап PEP розпочався в Таїланді та на Філіппінах того ж року, наступний етап, який відбувся в 1993 р. охопив Бангладеш та Пакистан, останній етап 1996-2004 рр. проходив в КНР. Головна мета проекту полягала в розробці та пропаганді стратегії у сфері зайнятості для окремих країн, яка дозволяла вирішити проблеми мікро- та макрорівня на основі активної політики на ринку праці. Основна увага приділялася розширенню можливостей отримання гідної праці в сільських та міських районах, де проживає біднота, безробітні та частково безробітні. В результаті реалізації проекту була започаткована діяльність на базі місцевих громад, впроваджені маловитратні схеми отримання доходу, і таким чином, пропонувалися варіанти еміграції, надавалася підтримка співпраці НУО та державними органами, також був посилений потенціал міністерств праці в розробці та здійсненні мікроінтервенції з метою створення робочих місць [K.J. Lonroth (1995): "Active labor market policies in labor-sending countries: What role in reducing the need for emigration?", : International Migration Papers", #5, Geneva, ILO].

Барселонська декларація та Програма дій, які були прийняті на Європейсько-середземноморській конференції у 1995 р. передбачають широкий спектр сумісних дій та стратегій, які включають сприяння торгівлі, економічному росту та зайнятості в країнах походження, що мусять призвести до скорочення міграційних потоків. Країни ЄС та південного Середземномор'я домовилися про надання легальним мігрантам всіх прав передбачених чинним законодавством, країн, що підписали декларацію.

Глобальна повістка дня у сфері зайнятості (GEA) одна із ініціатив МОП з розробки узгодженої та скоординованої міжнародної стратегії сприяння вільнообраному продуктивному працевлаштуванню, в якій питання зайнятості є основою соціально-економічної політики. У відповідності із Цілями декларації тисячоліття в області розвитку завданням GEA є створення продуктивної зайнятості в результаті якої передбачається покращення умов життя значної частки армії безробітних, або тих зайнятих, оплата праці яких недостатня для гідних умов проживання. GEA, діючи в рамках загальної повістки дня МОП із забезпечення гідної зайнятості, намагається вирішити проблему неспроможності сучасних стратегій глобалізації створювати робочі місця в країнах походження, сприяючи національним та міжнародним стратегіям зайнятості з метою пониження еміграційного тиску в країнах, що розвиваються.

Пріоритетними формами міжнародної співпраці у сфері міграції робочої сили доцільно обрати консультації урядів з організаціями працедавців та трудящих стосовно підтримки регульованої міграції з метою працевлаштування. Урядам і організаціям працедавців та трудящих доцільно взаємодіяти з МОП з метою сприяння процесу узгодженості політики у сфері міграції робочої сили на регіональному та міжнародному рівнях. Дотримання низки керівних принципів сприятиме практичній реалізації міжнародної співпраці у сфері трудової міграції. Зокрема потребує вдосконалення процес обміну інформацією між урядами з питань міграції робочої сили на основі діалогу і співробітництва. Необхідно сприяти укладенню двох- та багатосторонніх угод між країнами-ремітерами та країнами-реципієнтами робочої сили, які торкатимуться процедури адаптації, можливості воз'єднання родин, політики інтеграції та рееміграції. Надавати допомогу в розробці проектів і програм із створення чи розширення можливостей гідної праці для трудящих незалежно від статі в країнах, що розвиваються. Сприяти укладанню двох- та багатосторонніх угод з обміну інформацією та переказу членських внесків між організаціями

трудящих в країнах походження та в приймаючих країнах. Сприяти зростанню ролі МОП як найавторитетнішої установи з питань міграції робочої сили, в т.ч. у взаємодії з іншими регіональними і міжнародними органами, напряму чи опосередковано пов'язаними з питаннями міграції робочої сили.

Весною 2005 р. за підтримки МОП Малайзійський конгрес профспілок організував Субрегіональний семінар для трудових мігрантів з метою роз'яснення та популяризації статусу іноземних робітників в Малайзії та їх захисту зі свого боку.

Переселення громадян ЄС та отримання права на працю в інших країнах-членах регулюються низкою угод та нормами національного законодавства, які лягли в основу еволюції формування регіонального угруповання. В 1968 р. Постановою 1612/68 Ради ЄС були встановлені керівні принципи стосовно мобільності робочої сили, спрямовані на узгодження політики держав-членів у питаннях возз'єднання родин, надання рівних умов працевлаштування, умов праці, соціальних та податкових пільг, прав профспілок, професійної підготовки та освіти. Закон про єдину Європу 1985 р. ліквідував внутрішні кордони та закрив підвалини законодавства, яке гарантувало надання Європейським співтовариством переважних прав найму та працевлаштування всім робітникам та членам їх родин з країни-члена. Результатом підписання Маастрихтської угоди в 1992 р. стало впровадження низки документів, спрямованих на спрощення міжнародних переказів та взаємне визнання дипломів відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня. Європейською радою також визнається потреба координації підходу до потоків нелегальної міграції, яка задовольняє, не запитаний громадянами країн-членів, попит на робочу силу. Визначаючи майбутні наслідки демографічного спаду та старіння населення для економіки на початку 2005 р. ЄС впровадив Зеленоу книгу, покликану поліпшити управління економічною міграцією. В ній окреслені основні проблеми та запропоновані варіанти законодавчої бази ЄС стосовно економічної міграції, разом із тим визнається, що кожна країна мусить визначити потреби власного ринку праці. Регулювання трудової міграції на рівні ЄС нині обмежується питаннями короткострокового перебування та в'їзду та його територію. Разом із тим варіанти законодавчої бази запропоновані в Зеленій книзі не містять чіткої системи прав для трудових мігрантів з третіх країн. Для них доцільно вводити положення про надання рівних умов праці та пільг із громадянами країн ЄС.

Глобальна комісія з міжнародної міграції була створена восени 2003 р. урядами Швеції та Швейцарії за підтримки урядів Бразилії, Марокко та Філіппін з метою формування основи узгодженого, всеосяжного та глобального реагування на проблеми міграції. Її мандат передбачає включення питань міжнародної міграції в глобальну повістку дня, аналіз прогалин міграційної політики, вивчення зв'язків з іншими проблемами та надання рекомендацій Генсеку ООН, урядам та іншим зацікавленим сторонам.

Міжнародна програма у сфері міграційної політики (ІМР) це – глобальна міжурядовицька програма, яку спільно спонсорують МОП, Міжнародна організація з міграції (МОМ), Фонд ООН з питань народонаселення (ЮНФПА) та Навчальним і науково-дослідним інститутом ООН (ЮНІТАР), яка спрямована на налагодження міждержавного діалогу та нарощення потенціалу на регіональному міграційному просторі. Протягом 1998-2003 рр. в заходах ІМР взяли участь понад 800 посадових осіб вищої та середньої ланки державного управління з 115 країн світу. ІМР розробила чітку методологію навчання та ведення діалогу, об'єднавши учасників із спільного міграційного простору, які мали справу з аналогічними або загальними проблемами у галузі трудової міграції.

Міжнародна професійна мережа UNI – міжнародна організація профспілок, яка надає професійні послуги та обслуговує трудових мігрантів, які є членами профспілок в країні походження. Такі трудові мігранти можуть бути прийняті до профспілки, члена UNI та отримати списки місцевих контактів, інформацію про умови праці, банківську систему, режим оподаткування, житло, школи, медичне обслуговування, пенсійне забезпечення та інші соціальні трансфери. Їм надаються консультації з питань праці та юридична підтримка у випадку суперечностей із працевластувачем, власникам документів UNI також надається можливість професійної підготовки.

Оскільки знання та інформація мають нині вирішальне значення для розробки, здійснення та оцінки політики і практики стосовно міжнародної міграції робочої сили доцільно надати пріоритетного значення їх генерації та застосуванню. За для цього необхідно вдосконалювати потенціал урядів та їх структур зі збору та аналізу даних, які стосуються міграції робочої сили. Сприяти міжнародному обміну даними, які стосуються міжнародної міграції робочої сили, сприяння та підтримка досліджень з питань міграції робочої сили, таких як вплив еміграції на країни походження та вклад імміграції в розвиток країни-реципієнта та поширення отриманих результатів. Розвиток багатостороннього обміну інформацією про ринки праці, збір та обмін на постійній основі інформацією про позитивну практику міграції робочої сили.

Міжнародна програма з питань міграції веде онлайн базу даних з міжнародної трудової міграції (ІІМ), яка містить часові ряди статистичних даних з 86 країн з міграції робочої сили, отриманих з обстежень, які проводять через поштове розповсюдження анкет. Попри дані Євростату, база даних охоплює показники, які характеризують міграційний стан низки країн, що розвиваються. МОП також розробила методичні вказівки та довідники зі збору даних про міграцію та надає країнам-членам технічну допомогу у вдосконаленні процесу отримання даних. Міжнародний валютний фонд є основним джерелом даних, які стосуються міжнародних переказів мігрантів в глобальних масштабах. «Статистичний щорічник платіжного балансу» МВФ містить офіційні національні дані про грошові перекази. Міжнародна організація з міграції починаючи з 2000 р. регулярно публікує «Доповідь про стан міграції у світі», в якій наводиться інформація про останні тенденції у сфері міжнародної міграції та надаються огляди ситуації за регіонами. Джерело інформації з питань міграції (MIS), веде Інститут міграційної політики – приватна організація, штаб-квартира якої розташована у Вашингтоні. За своєю суттю це – інтернет-портал який містить інформаційні ресурси якісного та кількісного характеру та призначений надавати доступну для різних категорій користувачів інформацію. До нього входить аналіз тривалих дебатів з питань міграції та перспективи розв'язку проблем сфери трудової міграції. <http://www.migrationinformation.org>

ОЕСР також здійснює збір даних з питань міграції через Систему постійного спостереження за міжнародною міграцією (SOPEMI), яка базується на мережі національних кореспондентів в її країнах-членах, призначених секретаріатом організації. Ці дані щорічно публікуються в доповіді «Тенденції у міжнародній міграції, SOPEMI», яка стала авторитетним інформаційним виданням з міграції в країнах ОЕСР та містить аналіз тенденцій по регіонам і країнам. <http://www.oecd.org/>; OECD, 2005 Trends in international migration – SOPEMI, 2004 edition (Paris, OECD)

Всі держави світу мають незаперечне і суверене право визначати власну політику стратегічного управління міграцією робочої сили. Міжнародні трудові норми та інші міжнародні документи мусять відігравати важливу роль у забезпеченні узгодженості, ефективності та справедливості політики стосовно трудових мігрантів. Практичній реалізації зазначеного принципу може сприяти дотримання наступних рекомендацій, зокрема: розробка та здійснення узгодженої, всеосяжної, послідовної та прозорої політики з метою ефективного управління міграцією робочої сили, у спосіб, який би приносив користь трудовим мігрантам, їх родинам, країнам походження та приймаючій стороні.

Забезпечення узгодженості між політикою у сфері міжнародної міграції робочої сили та зайнятості із врахуванням її соціально-економічних наслідків з метою підтримки процесу надання всім бажаним гідної праці та вільнообраної продуктивної зайнятості. Формування та впровадження національної політики стосовно міжнародної міграції робочої сили на основі міжнародних трудових норм та інших відповідних міжнародних документів, які стосуються трудових мігрантів. Забезпечення вирішення конкретних проблем незахищеності певних груп трудових мігрантів, в т.ч. тих, які працюють нелегально. Врахування гендерних факторів та запобігання конкретним формам жорстокого поводження з жінками в процесі міграції. Надання конкретним структурам міністерств, установ та організацій, які займаються питаннями регулювання міжнародної міграції робочої сили, необхідних повноважень та можливостей для розробки, формування та проведення трудової міграційної політики та визначення джерел її фінансування.

До прикладу, Іспанія застала три офіційні структури для участі соціальних партнерів у розробці законодавства та політики стосовно міграції робочої сили: Форум соціальної інтеграції іммігрантів, Міжміністерська комісія зі справ імміграції та провінційні виконавчі комісії. Поза тим, в структурі Міністерства праці існує Управління з міграції робочої сили. У 2000 р. в рамках Глобальної програми регулювання та координації зі справ іноземних громадян та імміграції в Іспанії був сформований державний секретаріат, який займається сприянням інтеграції іммігрантських громад, акцентуючи увагу на їх внеску в економічне зростання [N.Ortega Peres: Forging an immigration policy, Migration Information Source, 2003 : www.migrationinformation.org; <http://www.mtas.es/migraciones/>; ILO migration survey 2003: Country summaries (Geneva, ILO, 2004).].

На Філіппінах провадиться орієнтована на зайнятість еміграційна політика з акцентом на тимчасовій міграції робочої сили, захисті прав трудящих та максимізації значення грошових переказів для цілей розвитку. Уряд моніторить та виявляє ніші на зарубіжних ринках праці та організовує планомірну пропозицію робочої сили через контрольований найм громадян іноземними працедавцями, агентствами зайнятості та зарубіжними представництвами на основі двохсторонніх угод. Філіппінська адміністрація з працевлаштування за кордоном (POEA) є спеціалізованим закладом при міністерстві праці та зайнятості, яке займається регулюванням еміграції робочої сили. POEA видає ліцензії резидентам приватним агентствам зайнятості, які зобов'язані вкладати із громадянами, угоди про працю за кордоном згідно філіппінської юрисдикції. POEA затверджує ці угоди, відстежує випадки зловживань та переслідує в судовому порядку порушників правил найму робочої сили. Адміністрація розробляє еміграційну політику, провадить кампанії проти торгівлі людьми, надає необхідну інформацію до від'їзду, розглядає випадки порушення трудових прав за кордоном та надає підтримку громадянам в країнах-реципієнтах. Трудовим мігрантам, які користуються офіційними каналами працевлаштування за кордоном, надається перед еміграційною підготовкою з питань соціальних умов та умов праці, страхування життя та пенсійного забезпечення, медичного страхування та сприяння у навчанні мігрантів та членів їх родин. Реемігрантам пропонуються стимули та позики на відкриття бізнесу за пільговими ставками та право на отримання субсидійованих стипендій [<http://www.poea.gov.ph>].

У ФРН програма із селекції іноземних сезонних робітників узгоджується із Меморандумами про взаємопорозуміння із країнами походження та реалізовується державною службою зайнятості Німеччини та її контрагентами. Трудових мігрантів приймають на термін до трьох місяців за умови відсутності серед громадян ФРН тих, хто бажає працювати у сільському господарстві, лісовому господарстві, готелях та громадському харчуванні, на переробці овочів та фруктів, в тартаку, тощо. Працедавець зобов'язаний надавати до місцевих бюро зайнятості угоди про найм особи, які мусять містити відповідний рівень оплати та умов праці, в т.ч. проживання, харчування та за потреби відряджень. Вони виплачують службі зайнятості збір за кожного робітника, який не мають права вираховувати із зарплатні. [<http://www.Arbeitsagentur.de/vam/vamController/CMSCConversation/anzeigeContent>].

Комплексна система інформації про міграцію (IMIS) це – проект, який реалізує MOM в Єгипті за фінансової підтримки уряду Італії. Система має онлайн базу даних у міністерстві зі справ робочої сили та міграції для єгиптян, які бажають емігрувати до Італії з метою працевлаштування. Організація пошуку та підбору роботи для громадян Єгипту, які бажають працевлаштуватися в італійських резидентів, забезпечує доступ до інформації про кон'юнктуру італійського ринку праці та можливість подавати в режимі онлайн запити на працевлаштування в Італії. [A.Stocchiero: Fostering Egyptian local development through diasporic networks in Italy, CeSPI Policy Paper on the Integrated Migration Information System (IMIS) Project, Rome, 2004, доступно за адресою: http://www.emigration.gov.eg/StaticFiles/Abstract_e.asp]

Необхідно розглядати питання розширення каналів легальної трудової міграції із врахуванням потреб ринків робочої сили та демографічних тенденцій в країнах-реципієнтах. За для реалізації даного принципу варто серед іншого створити системи та структури, які б періодично аналізували кон'юнктуру національних ринків робочої сили. Акцент уваги дослідження доцільно зосередити на секторальних, професійних та регіональних аспектах браку робочої сили та джерелах її пропозиції. Впровадження прозорої політики стосовно прийому, працевлаштування та місця проживання трудових мігрантів на основі чітких критеріїв потреби ринку робочої сили. Забезпечення відповідності програм тимчасової зайнятості потребам усталеного ринку робочої сили та дотримання в цих програмах принципу надання трудовим мігрантам рівного режиму із громадянами приймаючої країни.

Необхідно також сприяти налагодженню та проведенню соціального діалогу, що матиме суттєве значення для розробки оптимальної політики у сфері міжнародної міграції робочої сили. За для цього необхідно сприяти участі організацій працедавців та робітників у роботі міжнародних форумів стосовно міжкраїнного переливу робочої сили, діалогу та консультаціям стосовно труднощів найму іноземних працівників.

Форум із справ мігрантів в Азії (MFA) це – координаційна рада основних НУО в Азії, які репрезентують мережу груп із надання допомоги та захисту прав мігрантів в азійських країнах-ремітерах та реципієнтах робочої сили. З часу заснування у 1994 р. MFA став регіональним органом, який боронить права трудових мігрантів та членів їх родин незалежно від статусу в приймаючій азійській країні. MFA та Азійський центр із справ мігрантів поширює дані досліджень, які стосуються трудових мігрантів. [<http://www.mfasia.org>; Asian migrant yearbook 2002-2003: Migration facts, analysis and issues (Hong Kong, Asian Migrant Centre, 2004); M.L.L. Alcidi: "The multilevel approach to promoting Asian migrant workers' rights: The MFA experience", в: International Migration, December 2004, Vol.42, #5, pp.169-176].

Уряди і соціальні партнери мусять проводити консультації з організаціями громадянського суспільства та об'єднаннями мігрантів з питань міграційної політики, яка б ґрунтувалась на дотриманні прав та благополуччі трудових мігрантів. Зокрема на всіх іноземних працівників мусять поширюватися принципи та права, які передбачені Декларацією МОП про основоположні принципи та права у сфері праці 1998 р. та протоколах до неї, які отримали відображення у восьми основних конвенціях МОП, та відповідних конвенціях ООН про права людини. Трудовим мігрантам необхідно надавати інформацію щодо їх прав людини і обов'язків та гарантуватися їх захист. Необхідно провести процедуру прийняття, здійснення та забезпечення застосування законодавства і політики спрямованих на захист трудових мігрантів від примусу до праці, включаючи боргову залежність та торгівлю людьми. Дане положення переважно стосується груп осіб, які не мають легального статусу в країні працевлаштування. Передбачається ліквідація всіх форм дискримінації трудових мігрантів у сфері виробництва та надання послуг.

На регіональній зустрічі на вищому рівні НУО з проблем іноземних трудових мігрантів, зайнятих у домогосподарствах у 2002 р. в Коломбо була прийнята Декларація, яка закликала до розробки стратегій, планування та заходів щодо розвитку, спрямованих на вирішення проблем визнання, захисту та поваги гідності трудових мігрантів, зайнятих хатньою роботою. Декларація Коломбо засвідчує, що право на гідне перебування і пересування територією та перетин кордонів між державами є заставочним для людської цивілізації і що трудові мігранти, які виконують функції домашньої прислуги вносять свою частку в соціально-економічний розвиток країни-реципієнта [Report of the Regional Summit on Foreign Migrant Domestic Workers, 26-28 August 2002, Colombo, Sri Lanka, доступно за адресою: http://caramasia.gn.apc.org/page_type_2.php?page=regional_summit/Regional_Summit-MainPage&title=CARAMASIA.ORG%20Regional%20Summit%20Main%20Page]

Захист прав трудових мігрантів потребує формування та функціонування міцної національної правової основи, яка б увірнула положення міжнародного права та врахувала існуючі міжнародні угоди та документи стосовно регулювання міграції робочої сили. Національне законодавство і політика мусять також узгоджуватися із стандартами МОП у сфері зайнятості, контролю за умовами праці, соціального забезпечення, охорони материнства, заробітної платні, безпеки та гігієни праці в секторах де переважно працевлаштовуються трудові мігранти. За для реалізації зазначеного принципу доцільно надавати легальним трудовим мігрантам можливість користуватися положеннями таких міжнародних норм як, гарантування доступу до соціального захисту, рівного режиму працевлаштування, можливість професійної перепідготовки та пошуку роботи у випадку її втрати. Дотримання національним трудовим законодавством, законодавчими та нормативними актами, які стосуються соціального забезпечення вимог охоплення ними трудових мігрантів незалежно від статі та виконуваної роботи. Вкладання багатосторонніх угод, стосовно надання соціального забезпечення та допомоги як легальним, так і, за певних обставин, нелегальним трудовим мігрантам, прийняття заходів щодо надання рівного режиму доступу до медичного обслуговування. Проведення дій спрямованих на трансформацію неформальної економічної діяльності в офіційну діяльність та забезпечення дотримання стосовно нелегальних трудових мігрантів прав і свобод перелічених у вищезазначених принципах.

Платформа міжнародної співпраці стосовно мігрантів, які перебувають на території країни без потрібних документів (PICUM) по суті є мережею організацій, які надають допомогу нелегальним мігрантам в країнах Європи. PICUM займається збором інформації про законодавство та практику стосовно соціальних прав нелегальних трудових мігрантів, накопичує досвід та знання в цій сфері, зміцнює контакти між організаціями, які займаються проблемами нелегальних мігрантів в країнах Європи. На цій основі PICUM розробляє рекомендації щодо покращення правового та соціального становища нелегальних трудових мігрантів. Доповідь PICUM «Десять способів захисту трудових мігрантів, які перебувають на території країни, без потрібних документів» містить деталізовану інформацію, отриману від

НУО, профспілок та інших організацій, що контактують з нелегальними іммігрантами в США та країнах Європи та борються їх права. Надані згруповані за десятьма напрямками дій методи, які сприяють повазі гідності нелегальних мігрантів як особистостей та працівників [<http://www.picum.org>].

Права всіх трудових мігрантів мусять бути захищені у спосіб ефективного застосування та забезпечення виконання національних законодавчих та нормативних актів у відповідності з міжнародними трудовими угодами. Реалізації зазначеного принципу сприятиме надання трудовим мігрантам послуг з перекладу, юридичного супроводу під час адміністративних чи судових впроваджень стосовно умов зайнятості та міграції. Сприяння використанню письмових угод найму, як основи визначення зобов'язань і обов'язків та механізму реєстрації таких угод з метою захисту трудових мігрантів. Поширення інспекції праці на всі робочі місця де працюють іноземці, з метою ефективного моніторингу умов праці та нагляду за дотриманням умов угод найму.

Проте, лише Боснія і Герцеговина та Буркіна-Фасо ратифікували всі три міжнародні конвенції, які безпосередньо стосуються трудових мігрантів. Разом із тим, Трудовий кодекс Франції констатує, що всі трудові мігранти, включаючи тих, які працювали нелегально мають право на оплату праці у відповідності з законами. В Італії втрата роботи чи звільнення за власним бажанням легальних трудових мігрантів не з країн ЄС автоматично не означає позбавлення їх права на проживання. Вони мають право на реєстрацію в списках на працю встановлення до закінчення терміну дії виду на проживання.

Уряди мусять виробити та здійснювати заходи щодо запобігання зловживань, нелегальній переправці мігрантів та торгівлі людьми, одночасно протидіючи всім проявам нелегальної міграції. За для цього необхідно прийняття та реалізація законодавства і політики, спрямованих на запобігання нелегальній міграції робочої сили та ліквідацію негуманних способів міграції. Посилення заходів спрямованих на виявлення та встановлення зловживань стосовно трудових мігрантів в т.ч. фізичного та сексуального домагання чи насильства, обмеження свободи пересування, боргової залежності, примусової праці, затримки оплати праці, притримання паспортів, поведінки особи чи проїзних документів та погроза доносу в органи влади, особливо в секторах, які перебувають за межами регулярних каналів регулювання та захисту. Застосування політики, спрямованої на вирішення проблем кореневих причин та наслідків торгівлі людьми, сприяння припиненню пропаганди, яка дезорієнтує у прийнятті рішення про трудову еміграцію. Застосування санкцій та покарань до осіб, відповідальних за зловживання стосовно трудових мігрантів.

У 2005 р. міністерство праці Саудівської Аравії анонсувало створення спецвідомства із захисту прав трудових мігрантів, зайнятих прислугою в домогосподарствах та покарання працевлаштувачів, які порушують їхні права. Департамент із захисту прав трудящих приймає скарги від хатньої прислуги, які зазнали сексуального домагання, поганого ставлення чи не виплати винагороди за свою працю [Raid Qusti, Arab News: "Ministry cracks down on maid abuses", 25 July, 2005].

Балійський процес (Конференція на Балі в ранзі міністрів з проблем незаконного провезення людей і торгівлі ними та пов'язаної з цим транснаціональної злочинності) це – регіональний консультативний орган, в якому беруть участь представники 40 країн, переважно із Азійсько-Тихоокеанського регіону та спостерігачі і партнери з інших частин світу. Уряди обмінюються інформацією та проводять консультації з питань запобігання торгівлі людьми та нелегального їх ввезення, торкаючись основ зазначеного явища. Визнаючи, що основними причинами глобального збільшення масштабів нелегального провезення і торгівлі людьми є бідність, економічна нерівність, можливість ринку праці та конфлікти. Регіональний консультативний процес заклав до розробки колективних заходів у цій сфері. Міжнародному співтовариству було запропоновано сприяти країнам-ремітерам у ліквідації кореневих причин нелегального переміщення людей шляхом надання надзвичайної допомоги, сприяння у сфері розвитку, реалізації програм прямої підтримки переміщених осіб та покращення становища біженців [<http://www.baliprocess.net/>]

У ЄС Директивою Ради з проблем торгівлі людьми передбачається видача короткотермінового виду на проживання громадянам третіх країн, які стали жертвами торгівлі людьми, за умови їх співпраці з правоохоронними органами з метою арешту злочинців. Австрія, Бельгія, Італія та Нідерланди надають тимчасовий вид на проживання та дозвіл на працю жертвам торгівлі людьми, які дають свідчення проти работоргівців.

Необхідно сприяти організованому процесу міграції робочої сили в країнах-ремітерах та країнах-реципієнтах, надаючи допомогу трудовим мігрантам на всіх етапах процесу міжнародної міграції, зокрема на етапі планування та підготовки до міграції з метою працевлаштування, транзиту, прибуття та адаптації, повернення та реінтеграції до суспільства країни походження. Впровадженню зазначеного принципу сприятиме спрощення адміністративних процедур пов'язаних з процесом міграції та пониження його вартості. Урядами країн-ремітерів робочої сили за узгодженої із станом економіки потреби, сприяти поверненню трудових мігрантів через інформування про можливість реінтеграції ще в країні працевлаштування та надавати допомогу при переїзді. Сприяти визнанню та сертифікації практичних навиків і кваліфікації трудових мігрантів, а де це складно, надавати можливість трудовим мігрантам довести особистий рівень кваліфікації та практичні трудові навички.

Міністерство зі справ індійців, які проживають за кордоном (Pravasi Bhartiya Karyu Mantralaya) було створено у 2004 р. і з тих пір сприяє інвестуванню коштів зароблених емігрантами за кордоном. Воно реалізує положення Закону про еміграцію від 1983 р., створює і керує роботою центрів зі справ індійців, які проживають за кордоном в країнах із чисельною індійською діаспорою, розробляє та провадить політику сприяння у сфері зайнятості особам індійського походження та індійці, які не мають постійного місця проживання. Міністерство має своїх представників у Раді із залучення іноземних інвестицій та в Управлінні із освоєння іноземних інвестицій, взаємодіє з Комісією із інвестицій. Індія також ввела до національного законодавства норму про подвійне громадянство для осіб індійського походження в низці країн та для індійських громадян, які згодом можуть отримати громадянство цих країн. Ця норма сприяє зберіганню трудовими мігрантами зв'язків з батьківщиною та міжнародній циркуляції індійської робочої сили, в результаті якої покращується її якість [indiandiaspora.nic.in/; indiaday.org/government_policy/dual_citizenship.asp]

Уряди країн-ремітерів та країн-реципієнтів робочої сили мусять приділяти належну увагу ліцензуванню діяльності рекрутингових агенцій, які займаються працевлаштуванням за кордоном та удосконалювати систему моніторингу дотримання ними національного законодавства. За для цього необхідно створити механізми за яких рекрутингові агенції не вербували б потенційних емігрантів на робочі місця, які пов'язані з неприпустимими загрозами життю чи здоров'ю, ризиками чи дискримінаційним відношенням, надаючи їм доступну та вичерпну інформацію про умови найму. Створити систему захисту від збитків, які виникли через невиконання рекрутинговим агентством умов угоди про працевлаштування за кордоном.

В Пакистані діє Фонд соціального забезпечення, функцією якого є надання допомоги громадянам країни за кордоном. Фонд формують обов'язкові внески кадрових агентств та мігрантів з метою організації професійного навчання, навчальних закладів та закладів сфери обслуговування, а також комерційних промислових підприємств.

Уряди та соціальні партнери проводячи консультації мусять сприяти соціальній інтеграції іноземців, залученню їх до громадського життя, дотримуючись при цьому поваги до культурної різноманітності, запобігаючи їх дискримінації через застосування заходів боротьби з расизмом та ксенофобією. Таким чином, необхідно неухильно покращувати становище трудових мігрантів на ринку праці, зокрема через надання послуг професійного навчання та можливості отримання освіти. Доцільно сприяти впровадженню просвітницьких програм в систему освіти щодо міри вкладу іноземної робочої сили в економічний розвиток та полегшення процесу суспільної інтеграції іммігрантів.

Конфедерація профспілок – Французької демократичної конфедерації праці та профспілкового центру «Форс уврієр» – разом із працевлаштувачами та представниками місцевих органів влади разом надають підтримку центру сезонної роботи для трудових мігрантів, який охоплює 19 сільськогосподарських громад. Трудящим надається інформація про їх права, трудове законодавство, можливість навчання, умови проживання та з питань легалізації їх статусу. Послуги, які надаються центом обопільно корисні як працевлаштувачам (швидше знаходять працівників), так і робітникам (змінюють роботу в сезонних секторах з перервами на переїзд). Завдяки такій перманентній ротации стало можливим укладення довготермінових угод не лише про сезонну зайнятість, але й про постійне працевлаштування. Соціальні партнери переймаються побутовими умовами сезонних іноземних робітників, поширюють серед них брошури з інформацією про порядок найму,

типові трудові угоди, тривалість робочого часу, питання гігієни та безпеки праці, соціальному забезпеченні, тощо [Trade Union World, Briefing.#7 (ICFTU, Dec.2003)].

Необхідно визнання та максимальне збільшення вкладу, який трудова міграція вносить у вирішення проблем зайнятості, економічного зростання, соціально-економічного розвитку та зниження рівня бідності, в країнах, між якими циркулює робоча сила. За для цього доцільна інтеграція та включення питань трудової міграції до національної політики зайнятості, ринку праці та розвитку. Доцільно також сприяти позитивному впливові міграції робочої сили на укріплення та поглиблення регіональної інтеграції. Сприяти формуванню стимулів створення та розвитку транснаціональних підприємницьких ініціатив та малого бізнесу трудовими мігрантами в країнах, які беруть участь в обігу робочої сили через продуктивне інвестування переказаних емігрантами коштів. Запровадити політику сприяння циклічній і повторній міграції та рееміграції до країни походження, шляхом підтримки схем тимчасової міграції та візової політики лояльної до циркуляційної міграції. Сприяти передачі капіталу, кваліфікації та технологій трудовим мігрантам через систему стимулів, налагодження зв'язків з транснаціональними громадами та підприємницькими ініціативами.

Трудовий кодекс 2003 р. передбачає вербування єгипетських робітників для працевлаштування за кордоном лише через міністерство із справ робочої сили та міграції (МОММ) або приватні агентства зайнятості. Відповідно з попитом працевлаштування на робочу силу в інших країнах подаються заяви єгипетських робітників а з відібраними кандидатами проводиться співбесіда на предмет терміну працевлаштування.

Заснована в Женеві в 1951 р., Міжнародна організація з міграції (МОМ) своєю головною метою вважає запобігання міжнародних конфліктів в зонах міграції та гарантування такого управління міграційними процесами, за якого вищою цінністю є людська гідність.

Глобальний звіт з міграції за 2011 рік констатував сумний факт: міграція залишається явищем суперечним, негативно забарвленим і абсолютно незрозумілим у наш час. Парадокс у тому, що сучасний світ, який характеризує стан безпрецедентної мобільності, лише нині починає усвідомлювати глибинне значення міграційних процесів в глобальній економіці, особливо, - ті їх сторони, про які часто замовчується. Міжнародна організація з міграції підкреслює, що за часів кризи, коли політичні кола, засоби масової інформації і громадська думка про природу і соціально-економічні наслідки міграції часто спотворюють дійсність, особливо важливо радикально перевернути громадські уявлення про цей суперечний феномен.

«Цілоком зрозуміло що, міграцію найчастіше звинувачують щоб замаскувати невпевненість населення країни ремітента, його страхи перед безробіттям, проблемою житла, погіршенням соціальної атмосфери», - пояснив в прес-релізі з нагоди виходу доповіді генеральний директор МОМ У.Л. Свінг. Подібна ситуація, коли з міграції роблять цапа відбувалася, спостерігається у всі кризові періоди, за словами голови прес-служби МОМ Ж.-Ф. Шозі. У 30-і, 60-і роки і під час кризи в Азії спрацьовували однакові «захисні рефлексії», які чорнили імміграцію.

Разом із тим, проаналізувавши суспільну думку, експерти МОМ зробили висновок, що в країнах, які приймають мігрантів, населення переважно переоцінює – іноді майже на 300% – реальну чисельність іноземців. Так, в Італії частка мігрантів в 2010 р. складала 7% від загальної чисельності населення. Опитування ж громадської думки показали, що населення країни оцінювало її у 25%. В США опитування, проведені в 2010 р., засвідчили переконаність жителів країни в тому, що іноземці складають 39% населення, тоді як в дійсності чисельність мігрантів не перевищувала 14%.

В процесі дослідження з'ясувалося, що відношення до приїжджих переважно визначається професійними перспективами і застереженнями опитаних: поширена думка, ніби то мігранти відбирають роботу в корінного населення чи виснажують ресурси країни. В той же час, підкреслюється в звіті МОМ, ці опитування, як й інформація, що надається політиками та ЗМІ, часто не зважають на думку працевлаштувачів, які насправді рухають ключові важелі механізму світової трудової міграції. «В Італії з року в рік зростає кількість осіб похилого віку та критично бракує домашніх доглядальниць, - коментує Ж.-Ф. Шозі. – Проте, навіть в період кризи небагато корінних італійців, які шукають роботу, погодяться виконувати ці обов'язки».

Головний рушійний елемент міграційних потоків – це пропозиція робочих місць працевлаштувачами. «Працевлаштувач завжди зацікавлений у скороченні витрат, особливо в період кризи, тобто в послугах, які можна оплачувати за мінімальним рівнем. Якщо корінні жителі країни ніколи не переступлять через певний поріг зарплати, то мігранти переважно згодні виконувати малооплачувану і непривабливу роботу», – констатує Ж.-Ф. Шозі.

Проблеми і суперечки про статус та реальні наслідки міграції можна буде вирішити лише, інтегруючи мобільність, яка характеризує сучасне суспільство, і культурну різноманітність у відкритий діалог. Протіканню якого й сприяє робота Міжнародної організації з міграції. Дуже часто мігранти в уяві населення приймаючих країн є пасивними, знедоленими і навіть маргінальними особами. Таким чином, необхідно надавати правдиву інформацію про міграцію, оскільки управління міграційними потоками багато в чому залежить від громадської думки стосовно цього феномену. Такі проекти Міжнародної організації з міграції, як Migrants in the Spotlight, що фінансуються Європейською комісією, дозволяють вести діалог, необхідний для розуміння того, що в сучасному світі міграція є реальністю і необхідністю. Якщо управляти нею виважено, поважаючи людську гідність іноземців, вона сприятиме розвитку суспільств країн між якими встановилися міграційні коридори.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи, слід зазначити, що практика, яка стосується реалізації рекомендацій МОП, МОМ та інших МО, які опікуються питаннями міжнародної трудової міграції, чітко розмежовується. Країни, що розвиваються, населення яких сформувало стійкі трудові міграційні коридори, намагаються ускладнити і без того громіздку структуру держпарату додатковими інституціями, які фінансуються за кошти емігрантів та платників податків. Мета переважної більшості таких інституцій отримати відрахування з доходів громадян, які вимушені через неефективність вітчизняних економік емігрувати з метою працевлаштування. Можливість ж їх контролю за умовами праці громадян за кордоном викликають щонайменше сумнів, оскільки жодна з країн-членів ОЕСР не ратифікувала всі Конвенції МОП.

Економічно розвинені країни-реципієнти іноземної робочої сили, спрямовують свою діяльність на адаптацію трудових мігрантів та їх рееміграцію, як носіїв капіталістичної економічної культури та транспарентного законодавства. Вони сприяють створенню ринку в країнах-донорах не лише через наповнення його грошовою масою, але й через розширення пропозиції, з аспекту ототожнення переказів з інвестиційним капіталом. Участь МОП у міжнародних форумах, повістка дня яких стосується трудової міграції мусить бути використаною для просування багатосторонніх основ, як засад партнерства з метою досягнення узгодженості дій, спрямованих на гуманізацію умов глобальної циркуляції робочої сили.

Разом із тим, інституційна трансформація – процес, який властивий переважно країнам, де доміняючою розвинутою є приватна власність на засоби виробництва, недоторканість якої гарантує транспарентне законодавство. Саме такі країни є реципієнтами більшої частки іноземної робочої сили, втягнутої в глобальний трудові міграційний обіг. Країни, економіка яких перебуває у фазі стагнації через опосередковане панування державної власності на засоби виробництва є ремітерами робочої сили. Національна економіка таких країн не має внутрішнього потенціалу розвитку (відсутній внутрішній ринок, через низькі доходи переважної більшості населення) та представлена низькотехнологічними експортноорієнтованими галузями. Законодавчим системам таких країн властиве вибіркове застосування правових норм, вони є світовими лідерами за рівнем корупції, а їх інституції насправді не вдосконалюються.

Разом із тим, трудові мігранти, які залучені до циркуляційної міграції робочої сили стають агентами поширення демократичних цінностей, зростають їх доходи, рівень самооцінки та бажання самореалізації на батьківщині. З них починається формування справжнього середнього класу, якому властива низка потреб трансформації політичної, економічної та законодавчої систем батьківщини.

РЕЗЮМЕ

Метою написання статті є моніторинг еволюції міжнародних інституцій регулювання міжнародної міграції робочої сили та заходів з реалізації їх принципів.

Ключові слова: міжнародні інституції, міжнародна трудова міграція/
РЕЗЮМЕ

Целью написания статьи является мониторинг эволюции международных учреждений регулирования международной миграции рабочей силы и мероприятий из реализации их принципов.

Ключевые слова: международные учреждения, международная трудовая миграция.

SUMMARY

Monitoring of evolution of the international establishments of regulation of the international migration of labour and actions from realisation of their principles is the purpose of a writing of article.

Keywords: the international establishments, international labour migration

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Многосторонние основы МОТ по вопросам миграции рабочей силы. Необязательные в правовом отношении нормы и руководящие принципы подхода к миграции рабочей силы, основанного на соблюдении прав человека, Международное бюро труда, 2008. ISBN 978-92-2-419119-0 (web pdf)
2. Отчет миграционных процессов за 2011 год. <http://emigrant.name/novosti-immigracii/otchet-migracionnyx-processov.html>
3. S.Martin; P.Martin; P.Weil: "Fostering cooperation between source and destination countries",: Migratoin Information Source, 1 October 2002
4. K.J. Lonnroth (1995): "Active labor market policies in labor-sending countries: What role in reducing the need for emigration?,: International Migration Papers", №5, Geneva, ILO
5. <http://www.migrationinformation.org>
6. [http://www.oecd.org/OECD, 2005 Trends in international migration – SOPEMI, 2004 edition \(Paris,OECD\)](http://www.oecd.org/OECD, 2005 Trends in international migration – SOPEMI, 2004 edition (Paris,OECD)
7. N.Ortega Peres: Forging an immigration policy, Migration Information Source, 2003 доступно за адресою: www.migrationinformation.org; <http://www.mtas.es/migraciones/>; ILO migration survey 2003: Country summaries (Geneva, ILO, 2004).
8. <http://www.poea.gov.ph>
9. <http://www.Arbeitsagentur.de/vam/vamController/CMSConversation/anzeigeContent>
10. A.Stocchiero: Fostering Egyptian local development through diasporic networks in Italy, CeSPI Policy Paper on the Integrated Migration Information System (IMIS) Project, Rome, 2004, доступно за адресою: http://www.emigration.gov.eg/StaticFiles/Abstract_e.asp
11. <http://www.mfasia.org>; Asian migrant yearbook 2002-2003: Migration facts, analysis and issues (Hong Kong, Asian Migrant Centre, 2004); M.L.L. Alcidi: "The multilevel approach to promoting Asian migrant workers' rights: The MFA experience", в: International Migration, December 2004, Vol.42, №5, pp.169-176
12. Report of the Regional Summit on Foreign Migrant Domestic Workers, 26-28 August 2002, Colombo, Sri Lanka, доступно за адресою: http://caramasia.gn.apc.org/page_type_2.php?page=regional_summit/Regional_Summit-MainPage&title=CARAMASIA.ORG%20Regional%20Summit%20Main%20Page
13. <http://www.picum.org>
14. Raid Qusti, Arab News:"Ministry cracks down on maid aduses", 25 July, 2005
15. <http://www.baliprosess.net/>
16. <http://indiandiaspora.nic.in/>; http://www.indiaday.org/government_policy/dual_citizenship.asp
17. Trade Union World, Briefing,№7 (ICFTU, Dec.2003)

УДК 658.8:339

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ L'OREAL

Димеденко І В., кандидат економічних наук, доцент кафедри управління фінансово-економічною діяльністю, Донецький національний університет

Дудчак А.Ю., менеджер з зовнішньоекономічної діяльності ООО «Велма»

Шевченко А.О., менеджер з зовнішньоекономічної діяльності ДП «Сантехкомплект»

Постановка проблеми. Світовий ринок косметики – один із найбільш стійких до зовнішніх впливів, на що вказує його незмінне зростання під час світових фінансової та економічної криз, а, отже, представляє особливий інтерес для вивчення.

Таким чином, актуальність даної статті визначається необхідністю систематизації тенденцій розвитку світового ринку косметики та компанії L'Oreal як найбільшого представника даного ринку в умовах посткризової економіки, а також необхідністю визначення нових шляхів покращення товарної структури компанії.

Аналіз останніх досліджень й публікацій. При дослідженні тематики було використано наукові праці фахівців з міжнародної економіки та фінансового аналізу, монографії, періодичні матеріали, матеріали мережі Internet. Необхідно відзначити таких авторів, як І. Вагнер, Н. Ершова, И. Ансофф, Г. Гольдштейн, О. Куницька [1], Т. Маселко [2], в роботах яких визначено основні методи аналізу в стратегічному плануванні підприємства та управління маркетинговою діяльністю, зокрема моделювання життєвого циклу товарних груп.

Виділення невирішеної проблеми. Невирішеними аспектами успішного функціонування й подальшого розвитку світового ринку косметики та компанії L'Oreal залишаються недостатньо вивчені склад товарного асортименту та вплив життєвого циклу товарних груп на досягнення стратегічних цілей компанії.

Метою статті є дослідження основних показників діяльності компанії L'Oreal і розробка пропозицій щодо покращення товарної структури за допомогою матриці БКГ.

Результати дослідження. Світовий ринок косметики стрімко розвивається, демонструючи неймовірну стійкість. За останні п'ятнадцять років його середній щорічний ріст складає близько 4%, а в 2011 рр. його обсяг збільшився до 150 млрд. дол США. Навіть в період світової економічної кризи 2008-2009 рр.. світовий ринок продовжував динамічно розвиватися [3].

Велика частина продажів косметики та парфумерії традиційно припадає на країни Західної Європи. Проте останнім часом цей регіон поступається Азії та Океанії, які вирвалися вперед і 2011 р. зайняли найбільшу частку світового ринку (31%). При цьому частка Західної Європи складає 24%. На третьому місці знаходяться США (20%), менш значна частка Латинської Америки, Східної Європи, Африки і Середнього Сходу, де, однак, швидко розвивається власна і цілком конкурентоспроможна косметична промисловість [4]. Найбільший за обсягами споживання сегмент світового ринку в 2011 р. – засоби догляду за шкірою (31%), за ним йдуть засоби догляду за волоссям (25%), декоративна косметика (17%), парфумерія (14%) та інші (рис. 2).

L'Oreal є найбільшою в світі компанією, що спеціалізується на виробництві косметичної продукції. На даний момент L'Oreal досягла стійкого зростання продажів і з кожним роком все більше зміцнює свої позиції в якості світового лідера в галузі краси.

У 2011 р. основним ринком збуту L'Oreal стає Західна Європа (39% від загального обсягу продажів), на другому місці знаходиться США (23%), на третьому, завдяки стрімким темпам зростання - Азія (19%) та Латинська Америка (9 %). Незважаючи на важливість уже традиційних для L'Oreal ринків, таких як Західна Європа і США, їх частка з кожним роком зменшується за рахунок нових і

швидкозростаючих нових ринків.

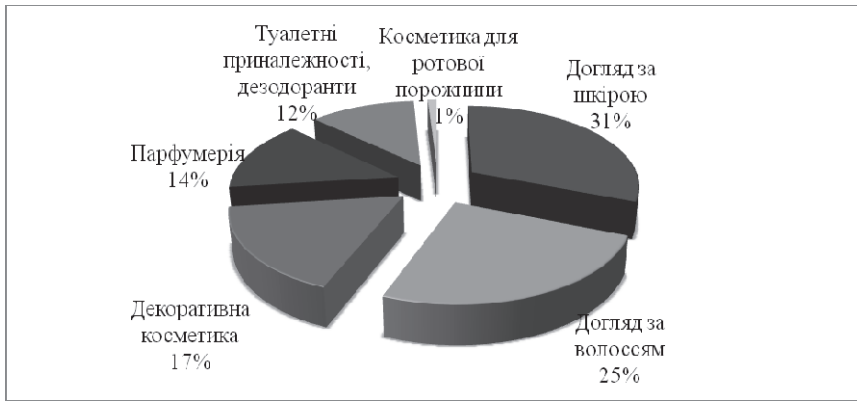


Рис. 1. Структура світового ринку косметики за товарними групами (2011 р.), % [4].

У 2011 р. в товарній структурі продажів L'Oréal основне місце займають засоби по догляду за шкірою і волоссям (5257 млн. євро і 4057 млн. євро відповідно), наступними були декоративна косметика (4029 млн. євро) і парфумерія (2760 млн. євро). Частка перших у 2011 році складає 28% і 21% відповідно від загального обсягу продажів, частка декоративної косметики також складає 21%, тоді як парфумерії - 15%.

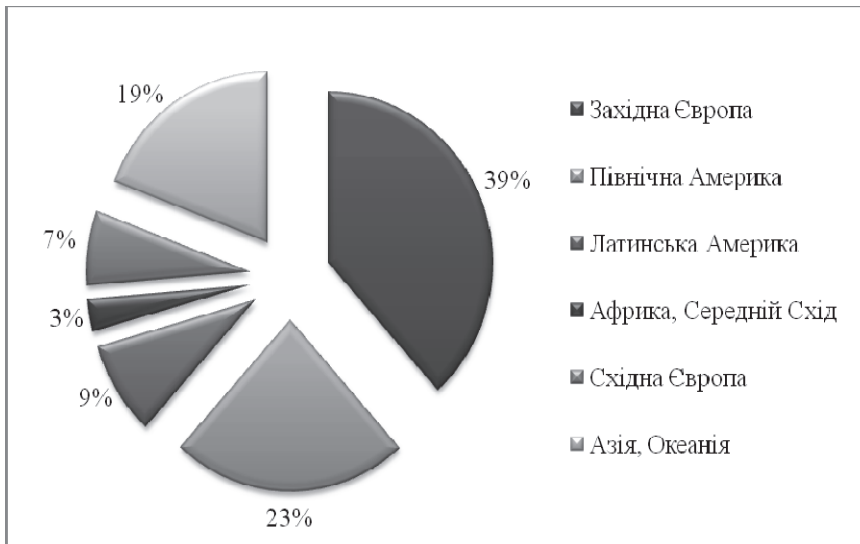


Рис. 2. Географічна структура продажів Л'Ореаль (2011 р.), % [2].

Найбільш узагальнюючим показником діяльності підприємства є його рентабельність. У цьому показнику синтезуються всі фактори виробництва й реалізації продукції.

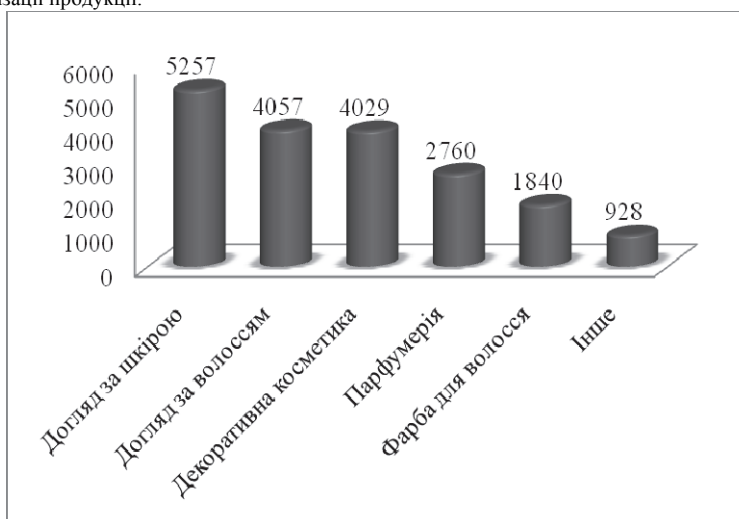


Рис. 3. Товарна структура продажу Л'Ореаль (2011 р.), млн.євро [2].

Для оцінки ефективності рівня роботи L'Oréal отриманий результат (прибуток) зіставляється з витратами або ресурсами, які були використані, за допомогою таких видів рентабельності.

$$\text{Загальна рентабельність} = \frac{\Pi(З)\partial O}{\text{Вир}} * 100\% , \text{ де}$$

П(З)оН - прибуток (збиток) до оподаткування;
 Вир - виручка від продажу товарів, продукції, послуг.

$$\text{Рентабельність продукції} = \frac{\text{чП}}{\text{СВ}} * 100\% , \text{ де}$$

чП – чистий прибуток;
 СВ – повна собівартість.

$$\text{Рентабельність продажів} = \frac{\text{ЕВІТ}}{\text{Вир}} * 100\% , \text{ де}$$

ЕВІТ – операційний прибуток;
 Вир – виручка від продажу товарів, продукції, послуг.

Таблиця 1.

Показники рентабельності за 2010-2011 рр.

| Рік \ Показник | Загальна рентабельність | Рентабельність продукції | Рентабельність продажів |
|----------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------|
| 2010 | 0,1695 | 0,1442 | 0,1568 |
| 2011 | 0,1751 | 0,1515 | 0,1619 |

Як бачимо з таблиці 1, всі досліджувані показники рентабельності покращують своє значення в 2011 р. Показник загальної рентабельності збільшується в 1,03 рази і досягає позначки 17,51%, рентабельність продажів підвищується до 16,19%, а рентабельність продукції, в свою чергу, зростає в 1,05 рази, встановлюючись на рівні 15,15%.

Для ефективного стратегічного аналізу групи L'Oreal нами використана матриця БКГ. Поява даної матриці стала завершенням дослідної роботи, проведеної фахівцями Бостонської консультативної групи (Boston Consulting Group) в галузі стратегічного планування. Матриця БКГ визначає роль кожної області стратегічної діяльності підприємства по відношенню до двох змінних факторів: темпу зростання ринку і відносної частки підприємства на даному ринку [5]. В основу матриці БКГ покладена модель життєвого циклу товару, відповідно до якої товар у своєму розвитку проходить чотири стадії:

- вихід на ринок (товар - "дика кішка")
- зростання (товар - "зірка")
- зрілість (товар - "дійна корова")
- спад (товар - "собака").

Матриця БКГ допомагає у виконанні двох функцій: прийняття рішень щодо намчених позицій на ринку й розподіл стратегічних коштів між різними зонами господарювання в майбутньому[6].

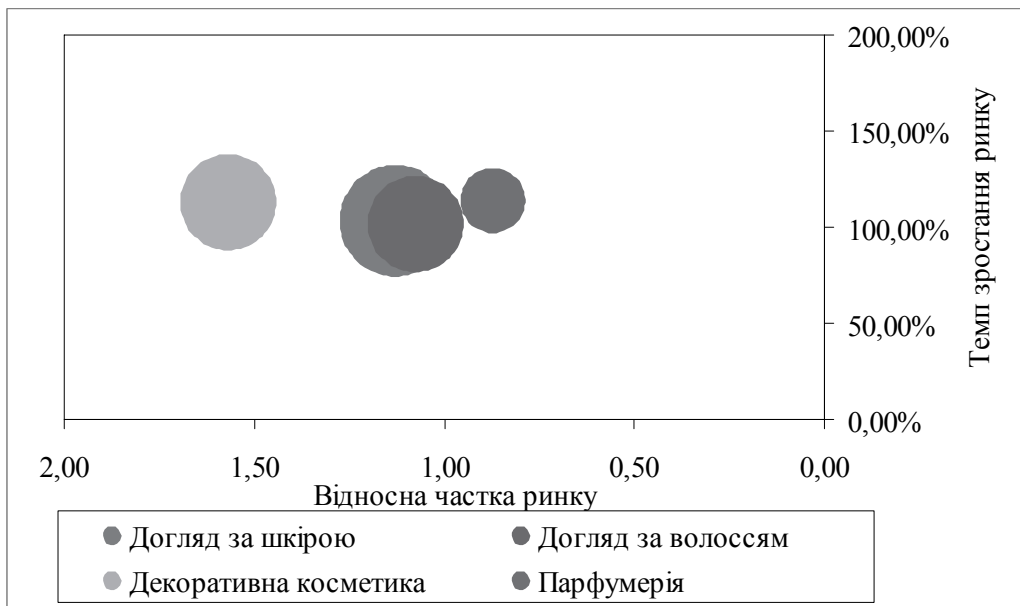


Рис. 4. Аналіз товарних груп компанії L'Oreal за допомогою матриці БКГ

Група товарів «Декоративна косметика» за результатами дослідження за допомогою матриці БКГ віднесена до категорії «Зірки», для якої характерні високий темп зростання продажів (13% в 2011 р.), значний прибуток, потреба у фінансуванні. В якості подальшої стратегії компанії щодо цієї групи необхідно відзначити захист досягнутої частки ринку, реінвестицію доходів, можливе розширення асортименту опонованих товарів і послуг.

Дві категорії: «Догляд за волоссям» і «Догляд за шкірою» на даному етапі також належать до квадранту «Зірки», проте спостерігається тенденція їх переходу до квадранту «Дійні корови». Це викликано досить низькими темпами зростання ринку в цих сферах в 2011 р.: 2% і 3% відповідно. Слід зазначити, що дана ситуація є типовою, і всі представники «Зірок» зазвичай переходять у категорію «дійних корів», оскільки ринок не може рости до безкінечності, й рано чи пізно темп його зростання сповільнюється або зникає зовсім. Щодо цих груп товарів, компанії слід зосередити зусилля на збереженні ринкових переваг, інвестуванні в нові технології та розвиток товарів, збереженні політики цінового лідера, здійсненні інвестицій у модернізацію процесу виробництва. Загалом, стратегію компанії

щодо «дійних корів» можна охарактеризувати як «зняття вершків». Отримання високого й стабільного прибутку від «Дійних корів» дозволяє використовувати вільні кошти для підтримки інших товарів компанії [7].

Група товарів «Парфуми» відноситься до квадранту «Дикі кішки», оскільки відносна частка ринку компанії в даній сфері невисока і складає 87%, на світовому ринку парфумерії частка L'oreal становить менше 1%. Ця група характеризується низькою прибутковістю й високою потребою у фінансуванні, інвестиціях в розробки. У даній галузі компанія може застосувати такі стратегії: розширення частки ринку за рахунок інтенсивного маркетингу, підвищення конкурентоспроможності товару за рахунок поліпшення споживчих якостей, прийняття стратегії «нарощування» шляхом викупу продуктів-конкурентів, сфокусування зусиль на нішах ринку, в яких можливе домінування. Головне питання, пов'язане з «Дикими кішками»: продовжувати інвестування чи слід відмовитися від даної групи товарів? Проаналізувавши темпи росту продажів компанії в даній області, ми дійшли до висновку про необхідність продовжувати діяльність у даній сфері, інвестувати в поліпшення і розробку у зв'язку з високим зростанням питомої ваги товарів компанії даної категорії на світовому ринку. Також слід пам'ятати про наявність декількох груп товарів в квадранті «Дійні корови», що дозволяє компанії здійснювати інвестиції в категорію «Дикі кішки».

Висновки та пропозиції. Таким чином, компанія L'oreal є лідером світового ринку косметики та парфумерії, що динамічно розвивається. Прибуток компанії і її рентабельність зростають з кожним роком, так в 2011 р. загальна рентабельність компанії склала 17,51%, а рентабельність продажів - 16,19%. За допомогою аналізу методом матриці БКГ виявлені життєві цикли, на яких перебувають основні групи товарів. У компанії не виявилось товарних груп в квадранті «Собаки», що свідчить про те, що всі сфери діяльності приносять компанії значний прибуток, або спрямовані на завоювання нових ринків.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто сучасний стан світового ринку косметики, його географічна і товарна структури. Проведена оцінка діяльності L'oreal як найбільшої компанії даного ринку. Розраховані показники основних видів рентабельності. Проаналізовано конкурентні позиції компанії L'oreal за допомогою матриці БКГ. Запропоновано стратегії подальшого розвитку досліджуваних груп товарів.

Ключові слова: світовий ринок косметики, L'oreal, рентабельність, матриця БКГ.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрено современное состояние мирового рынка косметики, его географическая и товарная структуры. Проведена оценка деятельности L'oreal как крупнейшей компании данного рынка. Рассчитаны показатели основных видов рентабельности.

Проанализированы конкурентные позиции компании L'oreal с помощью матрицы БКГ. Предложены стратегии дальнейшего развития исследуемых групп товаров.

Ключевые слова: мировой рынок косметики, L'oreal, рентабельность, матрица БКГ.

SUMMARY

The article considers the current state of the global cosmetics market, its geographic and product structures. Activity of L'oreal as the largest company in this market has been assessed. The main types of cost-effectiveness were calculated. The competitive position of L'oreal was analyzed with the help of BCG matrix. Strategies for further development of the groups of products are suggested.

The key words: global cosmetics market, L'oreal, profitability, BCG matrix

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Куницька О.М., Бойко О.Л. Методи аналізу в стратегічному плануванні підприємства [Електронний ресурс]: // - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vntu/2008_17_2/41.pdf
2. Маселко Т.Є., Домашніч Н.В. Методологічні засади управління маркетинговою діяльністю підприємств // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.7
3. Annual Report 2011 [Електронний ресурс]: // - Режим доступу: http://www.loreal-finance.com/_docs/us/2011-annual-report/LOREAL_Rapport-Activite-2011.pdf
4. Registration Document 2011 [Електронний ресурс]: // - Режим доступу: http://www.loreal-finance.com/_docs/us/2011-annual-report/LOREAL_Document-de-Reference-2011.pdf
5. Boston Consulting Group, Perspectives on Experience [Text]. Boston, Mass.: The Boston Consulting Group, 1972
6. Вагнер І. М. Стратегічний аналіз конкурентних позицій підприємства // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. — 2009. — № 3(6). — С. 240-244. — (Економіко-математичне моделювання та інформаційні технології).
7. Ершова Н.М. Моделирование жизненного цикла товара [Електронний ресурс]: // - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/smm/SSh/2008_2/Statyi_tom2/34..pdf

УДК.331.52

ПРО ВПЛИВ МАТЕРІАЛЬНОГО ДОБРОБУТУ НА ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ

Дуднік В.В., ст. викладач кафедри менеджменту і адміністрування Донецького інституту ринка та соціальної політики

Найгострішим питанням сьогодні в Україні є зниження бідності та створення гідних умов життя населення. Якісна зміна ролі людини в економіці обумовила зростання інтересу до проблем формування та використання трудового потенціалу. В сучасних умовах трудовий потенціал є одним з основних факторів розвитку економіки регіонів й країни в цілому. З цього приводу життєво необхідними є розробка та реалізація чітких державних програм підвищення ефективності його використання на основі координації дій всіх зацікавлених органів, у тому числі освіти, охорони здоров'я, служб зайнятості та праці, тощо.

Якісна зміна ролі людини в економіці зумовило зростання інтересу до проблем формування, реалізації та використання трудового потенціалу. Різні аспекти цієї категорії знайшли відображення в наукових роботах провідних вчених: С.Бандура, Д.Богині, О.Гришної, С.Калиніної, А.Колота, Е.Лібанової, Н.Лук'янченко, В.Петюха, Л.Шаульської та інших. І хоча в роботах вчених розглянуто різні аспекти формування та реалізації трудового потенціалу, вимагають подальшого вивчення процеси використання трудового потенціалу, його збереження і відтворення.

Важливою умовою для формування та використання трудового потенціалу є матеріальний добробут, який забезпечує можливість задоволення необхідних потреб та людського розвитку. Нажаль, в Україні поки ще не вирішено питання гідної якості життя трудового потенціалу. Ця проблема сьогодні розглядається як елемент соціальної політики, а основним інструментом регулювання сфери трудових відносин є створення нових економічних умов для розширеного відтворення робочої сили. Рішення цієї складної соціально-економічної проблеми вимагає подальших досліджень впливу матеріального добробуту на трудовий потенціал. Актуальність позначених проблем визначили мету даної роботи.

Метою даної роботи є розгляд питань впливу матеріального добробуту на формування та використання трудового потенціалу.

Динаміку і параметри розвитку трудового потенціалу визначає низка чинників, одні з яких є окремо, так би мовити, на поверхні дійсності, інші діють опосередковано у складній системі взаємовідносин. До чинників прямої дії можна зачислити ті, що пов'язані з матеріальним добробутом. Вони, до речі, особливо відчутні й помітні кожному. Крім того, дехто матеріальний добробут ототожнює з добробутом взагалі, хоча насправді поняття добробуту - категорія багатогранніша і складніша.

Матеріальний добробут нації, кожної сім'ї та окремих індивідів значно детермінує демопроекти, стан здоров'я, рівень освіти та інші параметри якості життя. Вже одного цього достатньо, щоб враховувати грошові доходи, рівні заробітної платні, сімейні бюджети, темпи інфляції тощо.

Головним джерелом грошових доходів населення України є заробітна платня (табл.1), яка є основним елементом соціальної економіки. У 2010 р. вона становила 41,7% грошових доходів, тоді як соціальні допомоги – 38,5, доходи від власності – 5,2, інші доходи – 14,6 %. Але якщо порівняти ці дані з кризовим 2008 р., то можна побачити зміну структури доходів населення. Так, у 2008 р. частка заробітної плати була більшою на 3,8% (вона становила 43,3%), а рівень доходів від власності становив лише 3,4% (збільшення становило 52,9%). Отже, відбулось зменшення долі зарплати у загальній структурі доходів, що є негативним, так як, якщо порівняти даний показник з розвинутими країнами світу, то він становить 67-75%. Низький обсяг оплати праці у структурі доходів населення є слідством низького рівня середньої заробітної плати, який обумовлений диференціацією між рівнями зарплатні у державному та приватному секторах, міжрегіональною та галузевою диференціацією, що гальмує розвиток та використання трудового потенціалу України.

Таблиця 1

| | Доходи та витрати населення України за 2008-2010 роки [1] | | | | | |
|---|---|----------------|-----------|----------------|-----------|----------------|
| | 2010 рік | | 2009 рік | | 2008 рік | |
| | млн. грн. | у % до 2009 р. | млн. грн. | у % до 2008 р. | млн. грн. | у % до 2007 р. |
| Доходи - всього | 1101015 | 123,1 | 897669 | 106,2 | 845 641 | 135,7 |
| в тому числі: | | | | | | |
| - заробітна плата | 459153 | 125,7 | 376088 | 102,6 | 366 387 | 131,3 |
| - прибуток та змішаний дохід | 161214 | 124,2 | 131288 | 100,1 | 131 139 | 137,7 |
| - доходи від власності (одержані) | 56958 | 164,4 | 34868 | 122,6 | 28 432 | 141,6 |
| - соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти | 423690 | 116,2 | 355425 | 111,2 | 319 683 | 139,6 |
| Витрати та заощадження - всього | 1101015 | 123,1 | 897669 | 106,2 | 845 641 | 135,7 |
| у тому числі на придбання товарів та послуг | 838220 | 118,2 | 712679 | 102,5 | 695 618 | 136,5 |
| Наявний дохід | 841591 | 127,1 | 672662 | 106,0 | 634 493 | 134,7 |
| Середньомісячний наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн. | 1528,9 | 127,6 | 1217,2 | 106,5 | 1143,0 | 135,5 |
| Реальний наявний дохід | x | 116,2 | x | 91,5 | x | 107,6 |

Динаміка наявних доходів населення регіонів України (рис.1) свідчить про більш високі доходи у населення промислових регіонів. Темп їх зростання був трохи вищим порівняно з іншими регіонами. Так, серед аналізованих регіонів лідерами в аналізованому періоді були Донецька, Дніпропетровська, Харківська, Луганська, Запорізька області [2]. Така ситуація підтверджує той факт, що зарплата, з одного боку характеризує соціально-економічну ситуацію в регіоні, низький її рівень може стати причиною соціальної напруженості, з іншого – вона виступає непрямим показником ефективності використання трудового потенціалу.

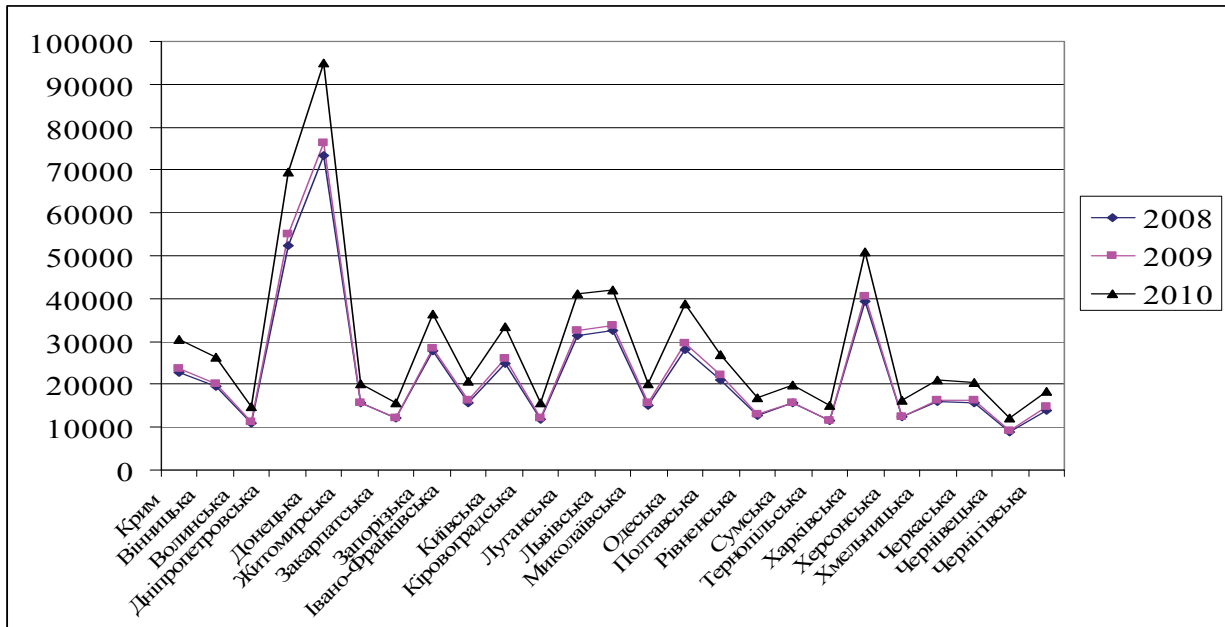


Рис.1 Динаміка наявних доходів населення регіонів України у 2008-2010 рр.

Самооцінка господарствами рівня своїх доходів свідчить, що в Україні 37,5% населення постійно відмовляє собі у найнеобхіднішому, крім харчування (табл. 2). Дані таблиці свідчать, що в Україні більше половини було домогосподарств з достатніми доходами та з можливостями заощаджень, та більше домогосподарств з низькими доходами, які не забезпечують задоволення на достатньому рівні найнеобхідніших потреб. Частка тих, які відмовляли собі у найнеобхіднішому, крім харчування, по Україні склала 37,5%, що на 6,7% менше рівня 2009 р., однак, більше рівня 2008 р. майже на 14%. Неможливість задовольнити потреби негативно позначаються

на здоров'ї, доступності освіти, схильності населення до народжуваності. Недостатність доходів підриває економічні основи формування трудового потенціалу регіону.

Таблиця 2

Розподіл домогосподарств України за самооцінкою рівня їх доходів у 2008-2010 рр., у % [3]

| Оцінка рівня доходів | Україна | | |
|---|---------|------|------|
| | 2008 | 2009 | 2010 |
| Було достатньо і робили заощадження | 12,7 | 11,1 | 11,6 |
| Було достатньо, але заощадження не робили | 51,8 | 45,3 | 47,8 |
| Постійно відмовляли у найнеобхіднішому, крім харчування | 32,9 | 40,2 | 37,5 |
| Не вдалося забезпечити навіть достатнє харчування | 2,6 | 3,4 | 3,1 |

У той же час, якщо проаналізувати структуру витрат населення України (табл.1), то можна побачити, що 76,1% витрат у 2010 р. припадали на придбання товарів та послуг (79,4% - у 2009 р. та 82,3% у 2008 р.). Хоча у даному показнику і виявлена тенденція до зниження, однак, наведену структуру доходів і витрат не можна вважати доцільною з погляду динаміки ринкової економіки, яка передбачає зростання заощаджень для капіталовкладень, а не витрат на купівлю предметів споживання. Така структура грошових доходів і витрат сімейного бюджету характерна для країн зі слабозрозумітою економікою. Для порівняння: у розвинених країнах світу на придбання продуктів харчування з загальної структури витрат припадає 8,7%-19,6% [4]; у країнах Центральної та Східної Європи – 21,4%-34,9% [5], в Росії – 38,7% [4].

Оскільки заробітна платня — головне джерело основних доходів населення, то важливим показником добробуту населення є взаємозв'язок індексу цін на споживчі блага з індексом номінальної та реальної заробітної платні. Слід враховувати, що в ринковій економіці купівельна спроможність населення та його життєвий рівень досягаються завдяки росту номінального доходу шляхом поліпшення якості товарів при одночасному зниженні цін. Тільки збільшення виробництва забезпечує зростання доходу, купівельної здібності і збуту продукції. Порівняння зростання середньої номінальної заробітної плати та індексу цін на споживчі товари характеризується показником зміни реальної заробітної плати (табл.3). Позитивною тенденцією є зростання як номінальної, так і реальної (окрім 2009 р.) заробітної плати. На підставі даних, наведених у табл.2, можна зробити висновок, що зростання номінальної заробітної плати випереджало зростання цін. Позитивні тенденції соціально-економічних процесів в Україні підтверджуються зростанням саме реальної заробітної плати.

Таблиця 3

Темпи зростання індексу споживчих цін, номінальної та реальної заробітної плати (2001-2010) *

| | Номінальна заробітна плата | | Реальна заробітна плата | | Індекс споживчих цін | | % |
|------|----------------------------|-------------------------------------|-------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|--|---|
| | до попереднього року | грудень до грудня попереднього року | до попереднього року | грудень до грудня попереднього року | грудень до грудня попереднього року | | |
| | року | попереднього року | року | попереднього року | року | | |
| 2001 | 135,2 | 127,7 | 119,3 | 120,4 | 106,1 | | |
| 2002 | 121,0 | 117,0 | 118,2 | 115,6 | 99,4 | | |
| 2003 | 122,8 | 124,4 | 115,2 | 113,8 | 108,2 | | |
| 2004 | 127,5 | 127,7 | 123,8 | 120,8 | 112,3 | | |
| 2005 | 136,7 | 144,9 | 120,3 | 131,5 | 110,3 | | |
| 2006 | 129,2 | 125,2 | 118,3 | 111,7 | 111,6 | | |
| 2007 | 129,7 | 131,1 | 112,5 | 110,3 | 116,6 | | |
| 2008 | 133,7 | 119,5 | 106,3 | 97,0 | 122,3 | | |
| 2009 | 105,5 | 111,6 | 90,8 | 99,1 | 112,3 | | |
| 2010 | 120,0 | 120,1 | 110,2 | 110,5 | 109,1 | | |

* - Розраховано автором за джерелом [6,7]

Розвиток стимулюючої функції зарплати знаходить відображення у систематичному рості середньомісячної заробітної плати за основними видами економічної діяльності. Як показав аналіз статистичних даних (табл.4), підвищення реальної заробітної платні було стабільним, що, звичайно, позначилося на матеріальному стані населення. Згідно зі статистичними даними середньомісячна заробітна платня в Україні за 2001-2010 рр. зросла у 7,2 раз (з 311 грн. у 2008 році до 2239 - у 2010). Найвищою у 2010 р. вона була в сфері фінансової діяльності (4601 грн.), а найнижчою в рибництві (1191 грн.). Порівняно з іншими галузями економіки, низькою є заробітна платня зайнятих в сферах охорони здоров'я, освіти, культурі, сільському господарстві, тобто у тих сферах, які формують трудовий потенціал та впливають на нього. Тому рішення проблеми оплати праці може бути знайдено у відновленні функції держави у її регулюванні.

Таблиця 4

Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2001-2010 роках

| Вид діяльності | (в розрахунку на одного штатного працівника, грн.) | | | | | | | | | |
|---|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Усього | 311 | 376 | 462 | 590 | 806 | 1041 | 1351 | 1806 | 1906 | 2239 |
| Сільське господарство, мисливство | 151 | 178 | 210 | 295 | 415 | 553 | 733 | 1076 | 1206 | 1430 |
| Лісове господарство | 224 | 271 | 350 | 498 | 668 | 851 | 1100 | 1311 | 1341 | 1787 |
| Рибальство, рибництво | 204 | 242 | 291 | 375 | 499 | 607 | 721 | 913 | 1028 | 1191 |
| Промисловість | 406 | 485 | 591 | 743 | 967 | 1212 | 1554 | 2017 | 2117 | 2580 |
| Будівництво | 362 | 427 | 546 | 709 | 894 | 1140 | 1486 | 1832 | 1511 | 1754 |
| Торгівля; ремонт | 284 | 330 | 394 | 509 | 713 | 898 | 1145 | 1514 | 1565 | 1874 |
| Діяльність готелів та ресторанів | 235 | 286 | 340 | 429 | 566 | 735 | 944 | 1221 | 1267 | 1455 |
| Діяльність транспорту та зв'язку | 460 | 573 | 685 | 843 | 1057 | 1328 | 1670 | 2207 | 2409 | 2726 |
| Фінансова діяльність | 833 | 976 | 1051 | 1258 | 1553 | 2050 | 2770 | 3747 | 4038 | 4601 |
| Операції з нерухомим майном | 373 | 437 | 527 | 667 | 900 | 1193 | 1595 | 2085 | 2231 | 2436 |
| Державне управління | 396 | 495 | 577 | 691 | 1087 | 1578 | 1852 | 2581 | 2513 | 2747 |
| Освіта | 224 | 267 | 340 | 429 | 641 | 806 | 1060 | 1448 | 1611 | 1889 |
| Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги | 183 | 223 | 279 | 351 | 517 | 658 | 871 | 1177 | 1307 | 1631 |
| Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту | 211 | 247 | 299 | 400 | 620 | 828 | 1090 | 1511 | 1783 | 2065 |

До негативних наслідків низького рівня заробітної плати відносяться не лише погіршення умов відтворення робочої сили, фізичної та інтелектуальної здатності до праці, але й формування негативного ставлення до неї, зниження мотиваційного потенціалу заробітної плати. Низький рівень номінальної і реальної заробітної плати перетворилися нині в один із головних чинників гальмування економічних реформ, якісного відтворення і ефективного використання трудового потенціалу. Тому система державного регулювання повинна враховувати як особливості психологічної природи людини, так і об'єктивну залежність між рівнем економічного розвитку, результатами праці та рівнем її оплати.

Висновки

Таким чином, вплив заробітної плати на використання трудового потенціалу і підвищення ефективності виробництва багатоплановий і виявляється у наступному:

1. Вищий рівень заробітної плати сприяє зниженню плинності кадрів, а отже формуванню стабільного трудового колективу і зростанню ефективності використання трудового потенціалу. За умов зниження плинності персоналу роботодавці має змогу скоротити витрати на наймання і навчання персоналу, спрямувати вільні гроші на підвищення його конкурентоспроможності.

2. Проведення політики високої заробітної плати дає змогу відібрати на ринку праці найбільш кваліфіковану робочу силу, продуктивність праці якої є потенційно вищою за середній рівень. В цьому разі також досягається зростання ефективності виробництва, економія часу і коштів на навчання та перекваліфікацію знов прийнятих на роботу.

3. Висока зарплата виступає чинником підвищення відповідальності, інтенсивності праці, а через те і більш високій ефективності використання трудового потенціалу.

На цій підставі можна говорити про наявність невідповідності між теоретичними концепціями і реальною ситуацією, коли йдеться про твердження щодо визначальної ролі людського чинника в загальному поступі. Якщо людина - міра всього, то все, що пов'язане з її розвитком, повинно бути пріоритетним і домінуючим.

Активізація господарської діяльності та консолідація суспільства є запорукою зростання доходів, їхнього вирівнювання, що в сукупності творить надійне підґрунтя для розвитку трудового потенціалу і поліпшення його якісних параметрів. Очевидно, якщо намічені тенденції будуть належно підтримані й спрямовані на регіональному рівні, то нинішній оптимізм виявиться реальністю. Однак цей оптимізм дещо затьмарюють надзвичайні ситуації та економічні збурення, які останнім часом почастилися. На це необхідно звернути належну увагу на загальнодержавному, регіональному і локально-самоврядному рівнях, оскільки якість доквілля і якість трудового потенціалу перебувають у тісній взаємозалежності.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Доходи та витрати населення України / Державний комітет управління статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Доходи населення за регіонами України/ Державний комітет управління статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів / Державний комітет управління статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Пономаренко В.С., Кизим М.О., Узунов Ф.В. Рівень і якість життя населення України: Монографія. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. – 226 с.
5. Лучкина Л. Потребление в домашних хозяйствах России и постсоциалистических странах Европы// МЭиМО. – 2001. – №11. – с.94-100.
6. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати / Державний комітет управління статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Індеси споживчих цін / Державний комітет управління статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

РЕЗЮМЕ

У статті розкривається вплив матеріального добробуту населення на формування та використання трудового потенціалу.

Ключові слова: трудовий потенціал; матеріальний добробут; доход; витрати; номінальна та реальна заробітна плата.

РЕЗЮМЕ

В статье раскрывается влияние материального благосостояния населения на формирование и использование трудового потенциала.

Ключевые слова: трудовой потенциал; материальное благосостояние; доход; расходы; номинальная и реальная заработная плата.

SUMMARY

The article reveals the influence of the material welfare of the population on the formation and use of labor potential.

Key words: labour potential; welfare; income; expenses; nominal and real wages.

УДК 378:33

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЙ ВЕДУЩИХ СТРАН КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ МИРОЭКОНОМИКИ В РЕГИОНЕ ЮЖНЫЙ КАВКАЗ И ЦЕНТРАЛЬНАЯ АЗИЯ

Егназарян А.А., к. э. н., доцент Армянского государственного экономического университета

Назарян Г.А., к. э. н., доцент Армянского государственного экономического университета

Регион в глобальной стратегии США. Регион играет важную роль в американской глобальной стратегии, так как находится географически близко к Китаю, России, Ираном, Турцией, Афганистаном, Пакистаном и Индией. В этом регионе проявляются многие элементы американской глобальной стратегии, и американцы стремятся к их одновременному осуществлению: внедрению модели демократии и либерально-рыночной экономики, усилению безопасности западного сообщества и ведения войны с терроризмом. То есть США намерена взять под защитный щит интересы ядра капиталистической мироэкономики, удержать и усилить гегемонию западного мира. В стратегии безопасности США обширные пространства Южной и Центральной Азии рассматриваются в качестве единого региона. Предполагается, что Афганистан будет играть историческую роль в качестве моста между Южной и Центральной Азией, объединяя эти два региона, имеющих жизненно важное стратегическое значение для безопасности США.

В экономическом плане США безусловно интересуют ресурсы региона, в первую очередь каспийские углеводороды, контроль их добычи и транспортировки. С этой позиции Южный Кавказ и Центральная Азия для США представляется как единый в геоэкономическом плане регион. Прогнозируется, что ближайшее десятилетие добыча нефти в регионе достигнет до 4-х миллионов баррелей в день. В этом смысле регион, конечно, не является крупным источником нефти в мире. Кроме того, добыча и вывоз углеводородов из региона имеет трудности в географическом отношении. Однако, для США, как самой влиятельной державы в капиталистической мироэкономике и претендующее на это и в будущем, важнейшей задачей является глобальный контроль над мировым энергетическим балансом. В последние годы в сфере энергетики в мире возникли новые проблемы. Мир становится более зависимым от энергоресурсов, колебания цен на нефть и газ порождают не только вопросы политической безопасности, но и влияют судьбы большинства стран мира. Одновременно растет

зависимость от богатых нефтью, но нестабильных в политическом отношении регионов, и усиливаются озабоченности о несоответствии будущих поставок глобальному спросу энергоресурсов.¹ Зависимость от нефти один из серьезнейших вызовов, с которым сталкивается США. США сегодня, как никогда, стремятся иметь доступ к дополнительным источникам энергии в различных частях мира, диверсифицировать источники поставок, строить трубопроводы и заключать долгосрочные контракты с экспортирующими странами. Такие меры могут усиливать энергетическую безопасность США, а также создавать новые рычаги для давления на страны ОПЕК. Одновременно они не могут не иметь геополитические последствия и не обостряют конкуренцию между государствами и энергетическими компаниями в борьбе за ресурсы и влияния. После падения Советского Союза многие поспешили применить ярлык «Вторая Большая игра» для характеристики возродившегося международного интереса к этому региону. «Однако основное различие между этими двумя «играми» состоит в том, что сегодня наградой победителю будет не просто приобретение земель и возможность именем короля и страны претендовать на еще большие территории, но возможность эксплуатировать ценнейшие ресурсы, находящиеся в недрах этих земель. Объектом соперничества сторон ныне является нефть и газ»².

Регион в стратегии ведущих стран ЕС. Многие европейские авторы пытались представить ЕС в качестве целостного геополитического субъекта в отношениях с регионом. Это характерно особенно для представителей немецкой политологической школы, которые таким образом пытаются повысить политический вес Германии в международных отношениях.

Однако сильной и единой политики ЕС в отношении каспийского региона не существует. Причина в том, что в этом союзе национальные интересы отдельных государств преобладают над общеевропейскими. Европа остается экономическим, а не политическим объединением. Даже в экономическом отношении ситуация неоднозначна. В настоящее время в Европе нет единого мнения во многих вопросах экономической политики, особенно по тем вопросам, которые касаются будущего энергообеспечения союза. В дискуссиях и переговорах по этим вопросам у сторон доминирует политический реализм. С появлением новых независимых государств на пространстве бывшего социалистического лагеря оживились и реалистические идеи в международных отношениях. Те же немцы, которые больше всех говорят об общеевропейских интересах, никогда не проявляли энергетическую солидарность. Проект Nord Stream стоит минимум в три раза дороже, чем маршрут по суше через территорию Литвы и Польши³.

Программа ТАСИС (техническая поддержка стран СНГ) одна из первых, посредством которой ЕС начиная с 1991г. начала распространять свое влияние на регион. В рамках этой программы особо выделялись две инициативы ЕС - ИНОГЕЙТ (Программа Межгосударственной транспортировки нефти и газа в Европу) и ТРАСЕКА (Транспортный коридор Европа-Кавказ-Центральная Азия), целью которых была модернизация и расширение региональных транспортных, энергетических и торговых инфраструктур. В рамках этих инициатив было расходовано приблизительно 200 млн. долларов США. В настоящее время в отношении государств Южного Кавказа Брюссель строит свою политику в рамках программы Восточного Партнерства, а в отношении государств Центральной Азии – в рамках стратегии нового партнерства 2007-2013гг., что по мнению архитекторов этой политики увеличит политическое и экономическое влияние ЕС в регионе. Однако как в предыдущих, так и случае этих инициатив речь не идет о серьезных финансовых влияниях (в рамках Восточного партнерства - 600 млн. евро, в рамках стратегии нового партнерства 2007-2013гг. - 750 млн. евро), что не позволяет рассматривать Брюссель серьезным игроком в регионе. В этом плане инициативы ЕС не- сравнимы с охватом и объемами программ, реализуемых ее отдельными ведущими странами: Великобританией, Францией и Германией.

Каспийская геополитика Великобритании. Британская финансовая и экономическая система сохраняет относительную автономию в интеграционных процессах ЕС. Финансово-экономическая система этой страны многими нитями связана не только с европейской, но и международной фондовой системой. Это дает возможность Великобритании осуществить самостоятельную экономическую стратегию. Роль Лондона важна также в отношениях между США и ведущими странами Европы – Германии и Франции. В целом британская геополитика основывается на три основных компонента – особые отношения с США, участие в Евросоюзе и эксплуатация постколониального наследия. После разрушения СССР полем для геополитической борьбы стал каспийский бассейн. В настоящее время, помимо США, разработанную геополитику в отношении региона имеет Великобритания. Эту геополитику условно можно назвать «каспийской». Все это позволяет Великобритании играть значительную роль в капиталистической мироэкономике. Британские компании являются не только влиятельными участниками в нефтегазовых проектах региона, но и выступают в качестве активного посредника между странами региона и западных компаний. Например, Бритиш Петролиум является оператором в двух основных нефтегазовых проектах Азербайджана и в международном консорциуме Karachaganak Petroleum Operating B.V.

Французские и итальянские нефтегазовые компании (Total, Gaz de France, ENI и другие) также играют важную роль в нефтегазовом секторе региона, владея достаточно крупными пакетами акций в этих проектах. Однако их присутствие по сравнению с американскими и британскими компаниями скромнее.

Помимо нефтегазового, Франция активна также в таких секторах как энергетика, телекоммуникации, почтовая связь. Французы поставляют в регион железнодорожное оборудование, электронное и механическое оборудование, стройматериалы, потребительские товары, лекарства, элитные товары - вино, морепродукты, сыр, парфюмерия и косметика, одежда и аксессуары. Франция поставляет Казахстану вертолеты ЕС-145, которые используются в целях безопасности в нефтегазовом секторе. В банковском секторе активны «Сосьете Женераль», «Натексис Банк Пополэр», «БНП Париба» и «Калион». *Итальянские компании активны в сферах производства стройматериалов, мебели, консалтинга и страхования.*

Экономический реализм Германии. В отличие от Великобритании, Германия не имеет крупных нефтедобывающих компаний. По этой причине ее присутствие в нефтяном секторе региона небольшое. Но с помощью немецких компаний реконструировали и модернизировали инфраструктурные объекты, в том числе комплекс нефтеперерабатывающих заводов Туркменбаши. В 2009г. немецкая энергетическая компания RWE (кстати, один из участников проекта «Набукко») заключила предварительный договор с правительством Туркмении о поставках природного газа в Европу и получила право на разработку 23-го блока туркменского месторождения нефти и газа на шельфе Каспия. Все-таки, в сфере импорта энергоносителей Германия предпочитает работать с Россией чем со странами региона. В этом отношении энергетическая политика Германии является ярким выражением противоречия с общими энергетическими интересами ЕС.

Регион имеет большое значение в рамках сырьевой стратегии Германии. Богатые металлическими ресурсами страны региона могут быть поставщиками для важнейших отраслей экономики Германии – автомобилестроения и машиностроения. Страны региона богаты особенно редкоземельными металлами и что очень важно, по различным экспертным оценкам себестоимость их добычи находится на достаточно низком уровне. Одной из целью национальной сырьевой стратегии Германии является обеспечение доступа немецких предприятий к дорогостоящему сырью, в частности к редкоземельным металлам, которые нужны немецкой экономике для производства электротехнических и высокотехнологических товаров. Для этого немцы прибегают также к политическим методам. В последние годы на фоне ограничения редкоземельных металлов из Китая, которая является монополистом на этом рынке, Казахстан, богатый этими ресурсами может стать альтернативным поставщиком.

¹ Даниэль Литвин. «Нефть, газ и международная нестабильность: как погасить самовозгорающееся пламя». (Oil, Gaz and International Insecurity: tackling a Self-fuelling Fire”) Чэтем хаус, март 2009г. (N 3990)

² Kangas, Roger. Competing Goals: What the ‘Great Game’ Players Really Want in Central Asia.” Discussion paper, Program in Advanced Security Studies, Central Asian Security Elective, Colege of international Security Studies, George C. Marshall European center for Security Studies, Garmish-Partenkirchen, Germany, 2001.

³ Robert L. Larsson, “Nord Stream, Sweden, and Baltic Sea Security,” FOI-R--2251--SE, March 2007, <http://www.foi.se/upload/english/reports/foir2251.pdf>.

Немецкие компании активны в строительстве и модернизации автодорог, в строительстве и электрификации железных дорог, в обновлении транспортного подвижного состава, в производстве и сборке комплектующих деталей, а также в сфере обслуживания транспортных инфраструктур, в том числе трубопроводов. В таких проектах участвуют такие крупные концерны, как «Сименс» (электроника и электротехника), «Кнауф» (строительство), «ТиссенКруп» (инженерное и торговое строительство) и т. д. В финансовом секторе региона немцы представлены тремя банками - Дойче-банк, Дрезденбанк и Коммерцбанк. Примечательно, что во многих сферах деятельности немцы обычно сотрудничают с французскими и японскими компаниями.

Немецкие компании представлены во всех государствах региона, однако более активны в Казахстане и Узбекистане, имеющих самые крупные рынки в регионе.

Страны региона являются не только важным источником сырья, но и рынком сбыта немецкой высокотехнологической продукции (Германия экспортирует станки, изделия из металла, средства транспорта и связи, оборудование, в том числе для горнодобывающих предприятий и т. д.). Германия является третьим после России и Китая партнером Казахстана по импорту. По итогам 2010г. импорт Казахстана из Германии составил более 1,8 млрд. долларов США или 5,9% от общего объема импорта.

Японская модель экстенсивной эксплуатации. Внешняя политика Японии не идеологизирована, для нее важное - это экономическая выгода. Являясь страной бедной полезными ископаемыми ее экономическая политика направлена на комплексную переработку импортируемого сырья. Гигантские японские компании грамотно используют «эффект масштаба» и экспортируя свою продукцию в разные части света (при этом применяя агрессивные стратегии экспансии во внешних рынках), получают большие прибыли.

Япония импортирует 90% потребляемой нефти, газа и железа, 60% продовольствия. При этом их большая часть импортирует из развивающихся стран, а переработанная на этой основе значительную часть продукции реализует в тех же развивающихся странах. Торговля с развивающимися странами составляет примерно 60% импорта и 40% экспорта страны. То есть в капиталистической миросистеме экономики одной из осевых стран ядра преимущественно основана на применении экстенсивных методов эксплуатации.

Новая внешнеполитическая доктрина, которая получила название «евразийской дипломатии», выдвинулась в 1997г. Сформулированная в нем концепция отношений со странами региона включает также освоение природных ресурсов.

90%-ов импортируемой Японией нефти приходится на Ближний Восток. Для уменьшения такой большой зависимости желательно было бы импортировать нефть из каспийского региона. Однако по экономическим и географическим причинам импорт нефти из этого региона для Японии нецелесообразен. Западное направление дороги, а транспортировка по восточному направлению будет проходить через Россию или Китай, что нежелательно по политическим соображениям. Токио всегда было готово строить трубопроводы из Центральной Азии до Тихого океана через Афганистана и Пакистан. Однако этому в обозримом будущем будут препятствовать сложные геополитические факторы.

Все -таки, японские компании по сравнению с немецкими достаточно активны в нефтяных проектах региона. Японские компании Inpex и Itoschi являются акционерами в Международных консорциумах Agip KCO и Azerbaijan International Oil Company. Эти компании участвуют также в консорциуме управляющим трубопроводом БТД (их доля в консорциуме составляет соответственно 3,4% □ 2,5%). Японские компании участвуют также в некоторых других азербайджанских и казахстанских проектах.

Одна из приоритетных направлений японского бизнеса в регионе это - модернизация нефтеперерабатывающих и нефтехимических заводов. В 1998г. корпорации «Мицубиси», «Мицубиси» и «Марубэни» образовали консорциум, которая осуществляла капитальные вложения в реконструкцию Атырауского нефтеперерабатывающего завода. Ведущие фирмы Японии вместе с западными компаниями участвовали также в реконструкции нефтеперерабатывающих заводов городов Бухара, Фергана (Узбекистан) и Туркменбаши (Туркменистан). Японские компании играли большую роль в строительстве и ремонте нефтяных и газовых трубопроводов, в обустройстве нефтяных месторождений. Они активны также в создании и модернизации объектов транспортной и электроэнергетической инфраструктуры, в сферах связи, обеспечения безопасности грузоперевозок и т.д.

Особенностью японского стиля извлечения и максимизации прибыли заключается в том, что ее финансовые организации кредитуют проекты с условием, что на их деньги будут приобретены только японское оборудование, транспортные средства, трубы и техника. Используя такую схему Токио поддерживает свои национальные компании. Японские финансовые организации активно сотрудничают не только с Азиатским банком развития, в котором Япония является крупным акционером, а также с европейскими финансовыми организациями.

Японские фирмы известны своей осторожностью при размещении капитала в загранице. В этом отношении инвестиции в странах региона считаются рискованными. Японцы больше заинтересованы более крупными странами региона, как Казахстан и Узбекистан, а также богатые углеводородами Азербайджаном и Туркменией, имеющие сравнительно объемный рынок, ресурсный и производственный потенциал.

Ведущие страны капиталистической мирэкономки в отношении стран региона применяют разные стратегии. С точки зрения контроля над каспийскими углеводородами США больше всего интересуется аспектом глобальной энергетической безопасности. В этом деле американцев вполне удовлетворяет каспийская геополитика Великобритании. Что касается ЕС в целом, то он не состоялся как единый геополитический субъект. ЕС остается крупным потребителем каспийских углеводородов, а французские, итальянские и другие европейские энергетические компании вместе с американскими и британскими компаниями являются основными участниками в каспийских нефтегазовых проектах. Германия, которая является экономически самой крупной страной Европы, не имеет сильных нефтяных компаний и свою сырьевую стратегию строит на освоении металлических, и прежде всего редкоземельных ресурсов, которыми богат данный регион. Японские компании участвуют в разных нефтяных проектах в регионе. Вместе с тем экономическая политика Японии нацелена на освоение высокотехнологического сегмента внутреннего рынка стран региона. По сути Япония применяет модель экстенсивной эксплуатации.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена виявленню особливостей стратегій провідних країн капіталістичної світової економіки по відношенню до регіону. Зокрема, показано місце регіону в глобальній стратегії США й у стратегії провідних країн ЄС (Великобританії, Німеччини, Франції), а також особливості японської моделі екстенсивної експлуатації відносно регіону.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена выявлению особенностей стратегий ведущих стран капиталистической мирэкономки по отношению к региону. В частности, показано место региона в глобальной стратегии США и в стратегии ведущих стран ЕС (Великобритании, Германии, Франции), а также особенности японской модели экстенсивной эксплуатации в отношении региона.

SUMMARY

The article is devoted to finding strategies of the leading countries of the capitalist world economy towards the region. In particular, we show the place of the region in the U.S. global strategy and in the strategies of the leading EU countries (the UK, Germany, France), and also the features of the Japanese model of extensive exploitation towards the region.

ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ПО ПІДВИЩЕННЮ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗАЛІЗНИЧНОГО КОМПЛЕКСУ ДОНЕЦЬКОГО РЕГІОНУ

Зова В.А., доцент, к.е.н. Донецького інституту залізничного транспорту

Постановка проблеми Досвід і трансформування українських залізниць, у тому числі, і інших галузей транспорту, дозволяє врахувати наступні основні уроки цих трансформацій при формуванні регуляторної моделі залізничного транспорту: зміни організаційно-правової форми господарюючого суб'єкта повинні здійснюватися відповідно до обґрунтованої програми реформування; забезпечення фінансової прозорості галузі повинне передувати організаційно-правовим перетворенням; проведенню організаційно-правових перетворень повинна передувати централізація фінансових потоків і системи управління економікою галузі; забезпечення на початкових етапах достатньої для ухвалення рішень (у ідеалі стовідсоткової) долі державної власності на акції з метою забезпечення державного контролю природної монополії; приватизація стимулює розвиток конкуренції, але не є достатньою умовою для нього, умови для розвитку цивілізованої конкуренції повинні цілеспрямовано формуватися на початкових етапах реформування, поспішне проведення організаційних перетворень не завжди забезпечує очікуваний приплив інвестицій в галузь і може привести до безповоротних негативних наслідків; організаційне виділення конкурентних видів діяльності повинне здійснюватися в сформованій системі стандартизації і ліцензування, що гарантує збереження необхідного рівня безпеки і якості послуг, що робляться, і забезпечує недискримінаційний доступ до інфраструктури; формування вже на початковому етапі реформ механізмів державної підтримки соціально значимих видів діяльності і гарантованого фінансування об'єктів державної власності, що не підлягають приватизації; дерегулюванню галузі повинне передувати забезпечення правових і економічних умов підтримки матеріально-технічної бази галузі і придбання нової техніки.

З урахуванням цих уроків нижче даються практичні рекомендації, які сприятимуть підвищенню ефективності і прискоренню ходу трансформацій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій Проблемам підвищення результативності функціонування залізничного транспорту на регіональному рівні присвятили свої дослідження такі вчені як, Куделя В.І., Пінчук С., Ларина М.Н., Орлова В.М., Ейтутіс Г.Д. та інші. [1-5]

Автор статті наводить додаткові практичні рекомендації по підвищенню результативності функціонування залізничного комплексу регіону в галузі покращення інвестиційного клімату та приводить можливі підходи реформуванню транспортних тарифів в чому і полягає мета даної статті.

Виклад основного матеріалу Для підтримки стійкої роботи залізничного транспорту України необхідно забезпечити значний обсяг інвестицій до його основних фондів. Повна відновна вартість вибуваючих засобів впродовж 2010-2011 рр. складає більше 1405 млрд. грн. З них 785 млрд. грн доводяться на перші п'ять років. Ця інвестиційна потреба викликана головним чином недофінансуванням галузі в 2000-х рр., яке привело до значного збільшення рівня зносу фондів. Джерелами і способами задоволення інвестиційної потреби повинні стати:

- збільшення власного грошового потоку, за рахунок зниження витрат, збільшення об'єму перевезень і підвищення тарифів;
- використання зовнішнього фінансування, за рахунок залучення джерел фінансування необхідно створити наступні умови;
- оптимізація планів капітальних вкладень.

Для ефективного задіювання вказаних потенційних джерел фінансування необхідно створити наступні умови:

- прозорість тарифної системи і передбачуваність рівня тарифів;
- фінансова прозорість господарської діяльності;
- організаційно-правове виділення не основних видів діяльності з їх можливим продажем приватним інвесторам;
- організаційно-правові форми господарюючих суб'єктів, привабливі для приватного капіталу;
- ефективне внутрішнє управління інвестиційною політикою.

Як вже відзначалося, для існуючого парку рухомого складу для залізничного транспорту України характерна висока міра зносу. Впродовж найближчих 10 років більше половини вагонів і 70% локомотивів вийдуть з ладу.

На підставі дослідження стану основних фондів по шістьох залізницях розрахована сумарна відновна вартість вибуваючих основних фондів за період 2008-2011 рр. у розмірі близько 785 млрд. грн. Розрахунки виконані на підставі термінів корисної експлуатації рухомого складу, а також з урахуванням необхідності приведення основних фондів у відповідність з прогнозованим зростанням об'єктом перевезень.

Вказаний обсяг капітальних вкладень, необхідних для відновлення основних фондів на рівні 2011р. з урахуванням прогнозованого зростання обсягу перевезень. Відповідно до прогнозів економічного зростання і розвитку галузі передбачається, що в порівнянні з 2011р. вантажообіг збільшиться на 33% і складе в 2010г. 1825 млрд. тонно-км, а пасажирообіг в дальньому сполученні збільшиться на 26% і складе 146 млрд. пасажиро-кілометрів. Розрахунки ґрунтуються також на галузевій підпрограмі «Розвиток вітчизняного локомотиво- і вагонобудування, організації ремонту і експлуатації пасажирського і вантажного рухомого складу на період 2008-2011рр.».

З урахуванням цієї інвестиційної потреби в Укрзалізниці розроблені вісім галузевих програм розвитку залізничного транспорту :

1. Прогнозування розвитку залізничного транспорту і потреби в його послугах»;
2. Створення механізму забезпечення фінансової стійкості залізничного транспорту»;
3. Підвищення рівня безпеки залізничного транспорту»;
4. Розвиток вітчизняного локомотиво- і вагонобудування, ремонту і експлуатації рухомого складу»;
4. Оновлення і розвиток пунтної інфраструктури, у тому числі для високошвидкісного руху»;
5. Розвиток телекомунікацій і інформації»;
6. Формування інтегрованої технологічної моделі роботи залізничного транспорту»;
7. Підвищення рівня кадрового потенціалу і соціального захисту залізничників, у тому числі забезпечення житлом на основі іпотечного і інших видів кредитування».

Ці програми повинні враховуватися при оптимізації інвестиційної потреби галузі, яка є необхідною умовою успішного реформування залізничного транспорту. Обґрунтованість значної інвестиційної потреби залізничного транспорту України підтверджується досвідом інших країн.

Важливим важелем підвищення інвестиційного потенціалу за рахунок внутрішнього фінансування є збільшення обсягу перевезень, зокрема, розвиток транзитних інтермодальних перевезень по маршруту Схід-Захід.

Одним із способів зниження потреб в додатковому фінансуванні є скорочення витрат, можливість чого підтверджується досвідом інших країн.

Важливим джерелом зовнішнього фінансування можуть бути приватні інвестиції, представлені :

- комерційним кредитуванням;
- корпоративними позиками;

- участю приватних інвесторів в статутному капіталі дочірніх компаній;
- створенням приватних компаній.

Для підвищення інвестиційної привабливості залізничного транспорту необхідно забезпечити організаційно-правовий можливість залучення приватного капіталу і прозорість грошових потоків, в тому числі за рахунок фінансового і організаційного розділення видів діяльності створити стабільну, гнучку і прозору тарифну систему.

Для покриття інвестиційної потреби, що залишилася, залишається два основні джерела: державні субсидії і підвищення тарифів. Найважливішою умовою ефективного субсидування є підвищення фінансової прозорості усіх видів діяльності залізничного транспорту України за рахунок їх фінансового і організаційно-правового розділення. Фінансування неминуче збиткових видів діяльності (наприклад, приміських пасажирських перевезень) повинне здійснюватися на основі дії спеціальних механізмів, що дозволяють притягнути засоби бюджетів різних рівнів.

Тарифна система недостатньо гнучка і не дозволяє адекватно реагувати на усе різноманіття ринкових умов. Принципи, призначені для ціноутворення в природній монополії, застосовуються до усіх ситуацій господарської практики, у тому числі і до таких, де вже зараз потрібно часткову або повну лібералізацію тарифного регулювання.

Утворення на залізничному транспорті в ході реформ двох секторів монопольного і конкурентного вносить істотні зміни в діючу тарифну систему. Можливі підходи до формування тарифу пояснює рис.1.

| | |
|--|--|
| <p>Варіант 1.1</p> <p>Тарифи за користування інфраструктурою</p> | <p>Варіант 1.2</p> <p>Тариф формується на основі собівартості послуги і платоспроможності вантажу</p> |
| <p>Варіант 2.1</p> <p>Тариф формується на основі собівартості послуги</p> | <p>Варіант 2.2</p> <p>Вагонна складова</p> |

Рисунок 1 - Можливі підходи до реформування тарифу

Варіант 1.1.

Формування тарифів за користування інфраструктурою на основі собівартості вимагає різкого збільшення тарифів на перевезення вантажів з високою транспортною складовою в кінцевій ціні вантажу - вантажів першого класу. Нині ці вантажі перевозяться по тарифах, що трохи перевищують експлуатаційні витрати на їх перевезення. Підвищення тарифів на вантажі першого класу зажадає надання адресної державної підтримки для деяких вантажовідправників, наприклад, для вуглевидобувних підприємств.

Варіант 1.2. Побудова тарифів за користування інфраструктурою на основі собівартості перевезень і платоспроможності різних класів вантажів забезпечить підтримку господарських зв'язків, що склалися, і розміщення продуктивних сил в країні. Знижені, покриваючі тільки експлуатаційні витрати, тарифи за користування інфраструктурою при перевезеннях вантажів першого класу зажадає надання адресної державної підтримки для деяких вантажовідправників, наприклад, для вуглевидобувних підприємств. Іншими словами, побудова тарифів за користування інфраструктурою на основі собівартості перевезень і платоспроможності класів вантажів забезпечить збалансований розвиток галузі і економіки країни в цілому без державних дотацій.

Варіант 2.1. Формування тарифів за користування рухомим складом залізничного транспорту України на основі собівартості цих послуг забезпечить перевагу перевезень усіх класів вантажів для усіх компаній перевізників. Граничні, встановлювані державою, ставки тарифів за користування рухомим складом залізничного транспорту України і вільні ціни за користування рухомим складом компаній перевізників створюють умови для розвитку конкуренції в цьому секторі галузі. При цьому рівноважні ринкові ціни за користування рухомим складом не перевищать граничних тарифів Укрзалізниці.

Варіант 2.2. При формуванні тарифів за користування рухомим складом залізничного транспорту України на основі собівартості перевезень і платоспроможності окремих класів вантажів для компаній перевізників стає економічно привабливим перевозити вантажі третього класу і невигідним перевозити вантажі першого класу. Це може привести до зосередження приватних компаній перевізників на високорентабельних перевезеннях другого і третього тарифних класів, а державній компанії доведеться перевозити основну частину вантажів першого класу за цінами, що трохи перевищують експлуатаційні витрати. Непропорційний розвиток ринку перевезень перешкоджатиме розвитку конкуренції в цьому секторі. З цього витікає: побудова тарифів за користування рухомим складом на основі собівартості сприятиме розвитку конкуренції між «Укрзалізницею» і приватними компаніями перевізниками при перевезеннях усіх видів вантажів.

Перехід на однорівневі тарифи за користування інфраструктурою, тобто без диференціації по класах, приведе до певних економічних наслідків, оскільки ринкові ціни вантажів нерівномірно залежать від рівня тарифів на їх перевезення. Це пов'язано з тим, що кінцева ціна товару залежить не лише від вартості його транспортування, але і від вартості доставки необхідної для його виробництва сировини. Так, для виплавки 1 тонни чорних металів по залізниці перевозиться 2,22 тонни руди, 1,5 тонни вугілля, 0,5 тонни лому і 0,5 тонни флосів. Середній тариф на перевезення чорних металів залізничним транспортом складає 35% їх вартості. Проте сукупна доля витрат на залізничний перевезення в ціні металу наближається до 12-15%. Тому при вирівнюванні тарифів за користування інфраструктурою до рівня базового II класу провізна плата на перевезення металу знизиться на 20% з економією 45 грн./тонни, але відмова від знижених тарифів на перевезення вантажів I класу на завезення сировини викличе дорожчання перевезень.

Найбільш негативні наслідки може викликати відміна диференціації по класах вантажів тарифів за користування інфраструктурою на далеких відстанях, де провізна плата по I класу вантажів нижче на 30%.

Можливий також варіант, при якому усі тарифи встановлюватимуться у відсотках від ціни товарів, що перевозяться. Проте в цьому випадку виникають труднощі при визначенні ціни для розрахунку провізної плати. При розрахунку тарифів у внутрішньому повідомленні можна було б використати контрактні ціни вантажів, але в цьому випадку порушується таємниця комерційних угод і з'являється прагнення понизити вартість товару. Крім того, такий підхід привів би до збитковості перевезень дешевих вантажів і надзвичайного завищення тарифів для дорогих.

Окрім вказаних вище, в сфері тарифної політики існують і інші проблеми:

- додаткові навантаження на вантажні тарифи. Нині за рахунок тарифів на вантажні перевезення здійснюється субсидування пасажирських перевезень; збиткових елементів інфраструктури, що забезпечує перевізний процес; соціально-побутового сектора і житлово-комунального господарства, що створює додаткові навантаження на ці тарифи;
- недостатня диференціація тарифів. У існуючій тарифній системі недостатньо повно використовується механізм диференціації тарифів по наступних ціноутворюючих чинниках: якості послуг, умови оплати послуг, сезонність попиту і кон'юнктура ринку, використання прогресивних технологій учасниками залізничних перевезень, «платоспроможність» окремих видів продукції.
- нерівновігідність послуг природно-монопольного сектору.

- індивідуальні і регіональні пільги, вживані в монопольному секторі, створюють передумови для виникнення економічної нерівновідності для споживачів послуг залізничного транспорту. Це призводить до великої кількості конфліктних ситуацій системи залізничного транспорту у взаємовідносинах з іншими регулюючими органами, підприємствами і організаціями.

Теоретично недостатньо розробленою залишається також індексація тарифів. Нині індексації тарифів робляться на основі загальних правил, викладених у основних законодавчих актах, основна проблема індексації тарифів до теперішнього часу - ця відсутність погодженої позиції між державними органами виконавчої влади, залученими в процес регулювання тарифів. Одне з найбільш спірних питань - визначення об'єктивного рівня собівартості послуг залізничного транспорту. У практиці тарифного регулювання був відсутній єдиний нормативний акт, що чітко визначає методологію індексування, міру залежності рівня тарифів від макроекономічних показників і показників ефективності діяльності залізничних господарств, періодичність індексації, порядок взаємодії між органами виконавської влади.

Відсутність уніфікованої технології індексації призводила до затягування ухвалення рішень про індексацію, частим конфліктним ситуаціям між регулюючими органами і Міністерством інфраструктури України і, отже, до низької прогнозованості тарифів для учасників ринку перевезень, зниженню стабільності і визначеності на цьому ринку.

Згідно наказу Укрзалізниці від 06.04.2012 року № 120а – Ц було розроблено Положення про Тарифну Комісію Державної адміністрації залізничного транспорту України. Її основні завдання:

- розгляд пропозицій по вдосконаленню державної тарифної політики на залізничному транспорті;
- розгляд пропозицій по зміні тарифів на залізничні перевезення вантажів по території України;
- вироблення позиції України за міжнародними угодами в області тарифного регулювання на залізничному транспорті, а також встановлення внутрішніх процедур введення в дію відповідних ставок тарифів;
- координація діяльності органів виконавчої влади, відповідальних за реалізацію державної тарифної політики на залізничному транспорті;
- аналіз і оцінка механізму ціноутворення на залізничному транспорті;
- визначення напрямів вдосконалення нормативної правової бази тарифного регулювання на залізничному транспорті;
- забезпечення балансу інтересів держави, транспортних галузей і споживачів послуг залізничного транспорту.

Вказаний нормативний акт необхідно доповнити методичними вказівками по його застосуванню і чітко визначити підстави для звернення в регулюючий орган, методику оцінки документів, що надаються, критерії ухвалення позитивного рішення або відмови та інше. Доцільно детально регламентувати функції Комісії з питань тарифного регулювання на залізничному транспорті.

Для конкретизації процесу індексації тарифів необхідно розробити методичні рекомендації, визначальні :

- основи для початку розгляду питання індексації - порогові значення макроекономічних параметрів, в першу чергу, індексу цін промислового виробництва;
- склад документів і даних, що містяться в них, які необхідно надати в регулюючий орган для розгляду питання про індексацію тарифів;
- порогові значення параметрів, що визначають розмір індексації тарифів;
- послідовність і терміни окремих етапів розгляду питання про індексацію тарифів;
- характеристики документу, що описує результати розгляду питання про індексацію тарифів;

Висновки і пропозиції Наявність перекресного субсидування між видами діяльності та регіонами, відсутність розділового обліку за видами діяльності і наявність механізму розрахункових цін не дозволяють досягти необхідного рівня фінансової прозорості і реалізувати потенціал ринкових механізмів. Необхідність підвищення ефективності може стати особливо гострою в разі продовження зростання обсягів перевезень у найближчі роки. Існуючі тарифи недостатньо диференційовані, слабо залежать від попиту на ту або іншу послугу і від рівня витрат на неї. Нерегламентований механізм встановлення знижок, що може створювати ґрунт для нерівних умов конкуренції. Нарешті, тарифна політика тісно пов'язана з дефіцитом інвестиційних ресурсів і перехресним субсидуванням. Встановлення тарифів повинно здійснюватися на основі чітко регламентованих процедур, враховуючих інтереси суспільства, держави, суб'єктів залізничної галузі та споживачів транспортних послуг.

Останнім часом посилюється розрив між правовою базою функціонування залізничного транспорту і загальними тенденціями розвитку законодавства в країні. Законодавчі та інші нормативно-правові акти, що регулюють діяльність підприємств залізничного транспорту, по суті, увійшли в суперечність із загальними принципами цивільного законодавства. Тому реформування системи залізничного транспорту України, в першу чергу, вимагає негайного вдосконалення нормативно-правової бази, що регламентує функціонування його в умовах ринкової економіки.

Розвиток ринку перевезень в рамках конкурентного сектора залізничного транспорту має здійснюватися шляхом створення правових та економічних умов, що стимулюють придбання рухомого складу незалежними компаніями-операторами. Компанії-перевізники будуть формуватися як на основі маршрутних перевезень (у вигляді технологічних операторських компаній), так і загальносистемного характеру роботи без прив'язки до конкретного вантажовласника.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Куделя В. І. Шляхи підвищення ефективності роботи залізничного транспорту в умовах ринкової економіки : дис... канд. екон. наук: 08.07.04 / Українська держ. академія залізничного транспорту. — Х., 2006. — 379арк. : рис., табл. — Бібліогр.: арк. 192-204.
2. Пінчук С. Методичні та практичні підходи до оцінки ефективності на залізничному транспорті / С. Пінчук // Збірник наукових праць ДЕУТ.- Серія «Економіка і управління»,2012.- Вип.19.- С.130-135.
3. Ларина М.Н. Экономическая эффективность деятельности структурных подразделений / М.Н. Ларина // Экономика железных дорог.-2009.-№9.- С.37-45.
4. Орлова В.М. Сучасний стан залізничного транспорту України та аналіз проблем, що ускладнюють його функціонування в Європейському просторі / В.М. Орлова // Вісник економіки транспорту і промисловості УкрДАЗТ,2011.-Вип.35.-С.92-100.
5. Ейтутіс Г.Д. Механізм управління підприємствами залізничного транспорту України з урахуванням регіональних умов / Г.Д. Ейтутіс // Залізничний транспорт України,2006.-Вип.3.- С.18-21.

РЕЗЮМЕ

В статті наводяться додаткові практичні рекомендації щодо підвищення результативності функціонування залізничного комплексу регіону в галузі покращення інвестиційного клімату; запропоновані можливі підходи реформуванню транспортних тарифів

Ключові слова: рекомендації, результативність, залізничний комплекс, тарифи, реформування

РЕЗЮМЕ

В статье приводятся дополнительные практические рекомендации по повышению результативности функционирования железнодорожного комплекса региона в области улучшения инвестиционного климата; предложены возможные подходы реформированию транспортных тарифов

Ключевые слова: рекомендации, результативность, железнодорожный комплекс, тарифы, реформирования

SUMMARY

The article provides additional practical advice on improving the performance of the railway sector in the region in improving the investment climate; proposed possible approaches to reform transport rates

Keywords: recommendations, effectiveness, railroad complex, tariffs, reform

ФОРМУВАННЯ ПРАКТИЧНОГО ТА ТВОРЧОГО ДОСВІДУ СТУДЕНТІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «МАРКЕТИНГ»: АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ДОСЛІДНО-ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЇ РОБОТИ

Іваненко Л. М., к.е.н., доцент кафедри «Маркетинг» ДонНУ
Боснко О.Ю., к.е.н., доцент кафедри «Маркетинг» ДонНУ

Соціально-економічні і політичні реформи, які відбуваються в Україні, конкуренція на ринку праці, поширення інформатизації на всі сфери життя суспільства, розвиток науки і техніки визначають нові пріоритети і цінності людей. Суспільні перетворення накладають відбиток й на систему вищої економічної освіти, висуваючи нові вимоги до організації навчального процесу.

Формування практичного досвіду студента, здатного, на відміну від звичайного виконавця, самостійно мислити, генерувати оригінальні ідеї, приймати сміливі рішення вимагає використання нових інноваційних методів в учбовому процесі.

Актуальність теми дослідження обумовлюється, таким чином, необхідністю удосконалення методів підготовки студентів економічних спеціальностей, зокрема, спеціальності «Маркетинг».

Проблему формування практичного та творчого досвіду студентів розглядають у своїх наукових розробках такі фахівці, як Нагаєв В., Коломієць О., Шеремет П., Канищенко Г., Лузік Е., Сисоєва С. та інші.

Аналізуючи наукові дослідження вказаних авторів, можна відзначити, що науковці розглядають практичну активність студентів з різних аспектів її змісту. Так, В. Нагаєв дає таке визначення навчально-творчої діяльності студентів: «Творчість людини базується на сукупності вмінь: інтелектуально-логічних, інтелектуально-евристичних, методологічних, світоглядних, комунікативних та інших» [2].

Лузік Е. вважає «джерелом творчої активності студентів, перш за все, інтерес до процесу та результату своєї праці» [1].

Отже, осмислення поняття «творча активність» здійснюється з різних позицій. Разом з тим, творча активність є результатом сформованості творчого досвіду і визначається можливістю студента вирішувати самостійно творчі завдання на основі впровадження нових ідей, розробки методик, запровадження нових способів виконання управлінських рішень.

Мета статті полягає в аналізі результатів експериментального дослідження формування практичного та творчого досвіду студентів спеціальності «Маркетинг» в процесі навчання.

Джерелом творчої активності студентів є, перш за все, інтерес до процесу та результату своєї праці. Зацікавленість студентів процесом і результатом своєї діяльності мають забезпечуватися наявністю пізнавальної мотивації, усвідомленням набуття знань, що веде до перебудови психологічних процесів сприймання, пам'яті, мислення, уяви.

Вважаємо, що розвиток пізнавальної мотивації студентів на заняттях необхідно пов'язувати із засвоєнням високої методологічної культури мислення, прищепленням потягу до самостійного набуття знань, що, на нашу думку, забезпечить створення сприятливих умов для творчої самореалізації особистості. При цьому зміст навчальних курсів повинен виходити за межі загальноприйнятих програм, визначатися більшим рівнем узагальненості, враховувати інтереси студентів, стиль і темп засвоєння ними знань.

Посилена увага до розвитку практичної активності студентів знаходить своє вираження й у розробці та застосуванні ідей проблемного навчання, котре засноване на активізації мислення студентів у процесі самостійної діяльності.

Важлива риса проблемного навчання – це пріоритетність творчої, продуктивної діяльності над репродуктивною. Саме проблемне навчання є рушійною силою формування креативних умінь самостійної діяльності студентів, адже у процесі практичного розгляду проблем відбувається творче засвоєння знань і умінь оволодіння досвідом самостійної творчої діяльності особистості.

Метою проблемного навчання є засвоєння не тільки результатів наукового пізнання, системи знань, а й самого шляху, процесу одержання певних результатів. При цьому важливу роль відіграє пізнавальна самостійність студентів як здатність і потреба особистості бачити і вирішувати нові для себе проблемні завдання.

Однією з основних форм проблемного навчання є кейс метод. Метод кейсів сприяє розвитку умінь аналізувати ситуації, оцінювати альтернативи, обирати оптимальний варіант і складати план його реалізації. Тому, якщо протягом навчального циклу такий підхід використовується багаторазово, то у студентів напрацьовуються стійкі навички вирішення практичних задач.

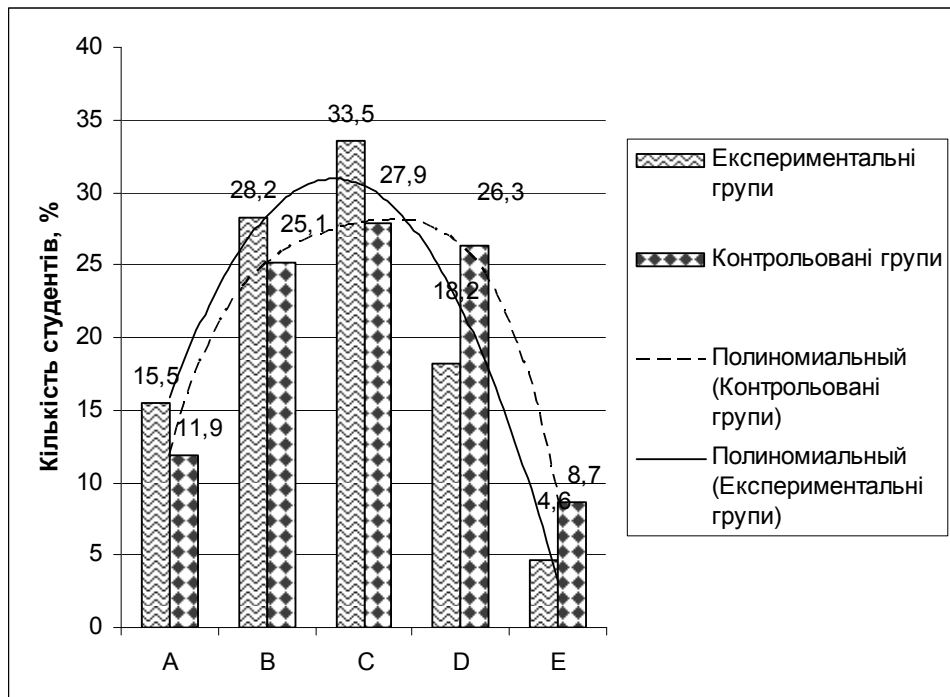


Рис. 1. Гістограма розподілу студентів за рівнями сформованості їх творчого та практичного досвіду

Розглянемо більш детально організацію навчально-практичної діяльності студентів на прикладі дисципліни «Маркетинг».

Термін експерименту становив п'ять років. Аналізуючи тенденції якісних змін рівня сформованості практичного досвіду в динаміці (від бакалаврів до магістрантів), можна відзначити, що абсолютні показники зміни такого рівня для експериментальних груп збільшуються на 0,46 бала, а для студентів контрольних груп – на 0,24 бала; приріст у відносних показниках становив для студентів експериментальних груп 18,0 %, а для контрольних – 12,3 %. Дані експериментів підтверджують нашу гіпотезу про те, що організація навчального процесу в системі управління навчально-практичною діяльністю спонукає до постійного творчого професійного зростання фахівців, яке відбувається значно швидшими темпами, ніж за традиційної системи навчання.

На рис. 1 наведено гістограму розподілу студентів за рівнями сформованості їх творчого та практичного досвіду (рівень знань студентів визначався згідно підсумкового контролю).

Гістограма побудована за нормальним законом. При цьому питома вага студентів експериментальних груп, які досягли високих результатів у процесі навчання, склала 77,2 % проти 64,9 % у студентів контрольних груп.

Аналіз впливу творчої активності студентів на рівень їх підготовки показує тісний кореляційний зв'язок між цими факторами (рис. 2).

Студентам було створено відповідне творчо-освітнє середовище, у якому вони мали можливість вибору індивідуального темпу засвоєння навчального матеріалу та реалізовувати власні творчі ідеї з удосконалення маркетингового процесу. Студенти брали участь у активних формах навчання: ділових, рольових, імітаційних іграх (підготовка інформації для проведення рекламної кампанії, визначення маркетингових функцій підприємства, складання плану маркетингу); розробляли тематичні кросворди; розв'язували певні економічні ситуації (кейс-стаді «Планування асортименту нової продукції»); готували наукові роботи для студентських конференцій.

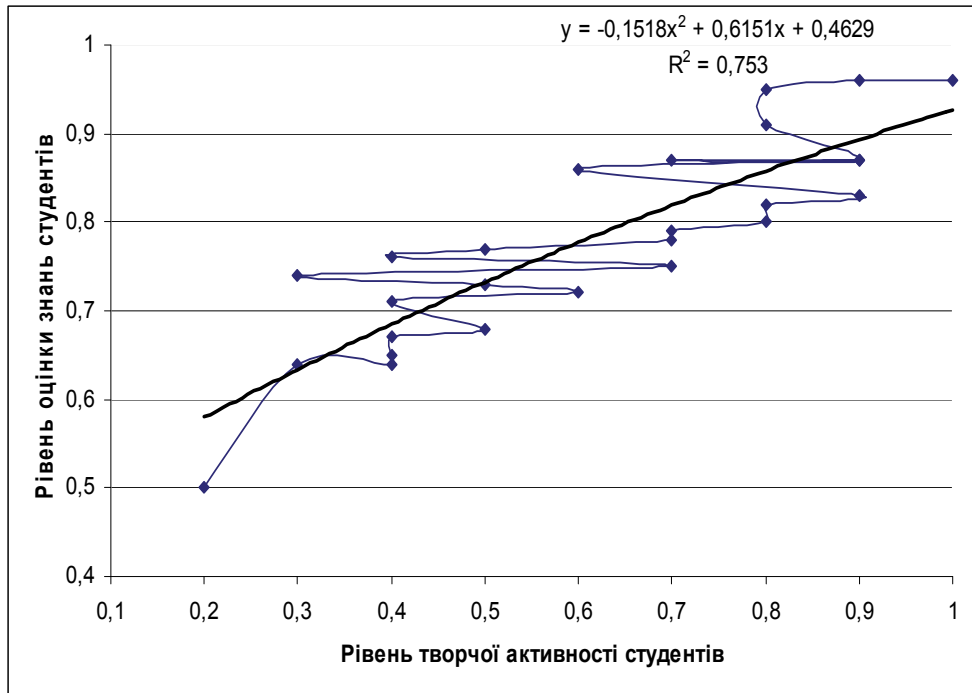


Рис. 2. Залежність рівня підготовки від творчої активності студентів

В результаті проведеного дослідження виявлено, що приблизно на 75,3% зміна рівня підготовки студентів при вивченні дисципліни «Маркетинг» залежить від зміни рівня творчої активності студентів і тільки на 24,7 % залежить від інших факторів.

Звідси можна зробити висновок: завдання викладача полягає в підборі відповідного реального матеріалу для аналізу практичної ситуації, а студенти повинні вирішити поставлену проблему на основі отриманих знань та своєї творчої активності.

Отже, роль викладача полягає у спрямуванні дискусії за допомогою проблемних запитань і контролю часу роботи над проблемою, що дозволяє студентам більш активно і самостійно оволодівати знаннями та вміннями, стимулює пізнавальну діяльність, а це, у свою чергу, розкриває творчу компоненту та сприяє високому рівню підготовки студентів.

РЕЗЮМЕ

У статті обґрунтовано необхідність формування практичного та творчого досвіду майбутніх спеціалістів-маркетологів. Розглянуто комплекс сучасних інноваційних методів підготовки студентів спеціальності «Маркетинг», їх зміст та особливості. Доведено результативність запропонованих методів. Встановлено кореляційно-регресивний зв'язок між рівнем знань студентів та їх творчою активністю.

Ключові слова: практичний та творчий досвід студентів, проблемне навчання, кейс метод, творчо-освітнє середовище, рівень підготовки студентів, спеціалісти-маркетологи.

РЕЗЮМЕ

В статье обоснована необходимость формирования практического и творческого опыта будущих специалистов-маркетологов. Рассмотрен комплекс современных инновационных методов подготовки студентов специальности «Маркетинг», их содержание и особенности. Доказано результативность предложенных методов. Установлена корреляционно-регрессионная связь между уровнем знаний студентов и их творческой активностью.

Ключевые слова: практический и творческий опыт студентов, проблемное обучение, кейс метод, творческо-образовательная среда, уровень подготовки студентов, специалисты-маркетологи.

SUMMARY

In article need of formation of practical and creative experience of future specialists experts in marketing is proved. The complex of modern innovative methods of preparation of students of the specialty "Marketing", their contents and features is considered. It is proved productivity of the offered methods. Correlation and regression connection between level of knowledge of students and their creative activity is established.

Keywords: practical and creative experience of students, problem training, case method, creative and educational environment, level of preparation of students, specialists experts in marketing.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Лузік Е. Креативність як критерій якості в системі підготовки фахівців профільних ВНЗ України / Е. Лузік // Вища освіта України. – 2006. - № 3. – С. 76 - 83.
2. Нагаєв В.М. Методологічні засади управління якістю підготовки аграрних менеджерів / В.М. Нагаєв // Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. – 2008. - № 2. – С. 162 – 167.
3. Сисосєва С. О. Основи педагогічної творчості: підручник / С. О. Сисосєва. – К.: Міленіум, 2006. – 344 с.
4. Шеремєта П.М. Кейс-метод: з досвіду викладання в українській бізнес-школі / П.М. Шеремєта, Г.Л. Канищенко. – Київ: Центр інновацій та розвитку. – 1999. – 80 с.

УДК 330.44

ВИЯВЛЕННЯ ДИСПРОПОРЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ ЗА ДОПОМОГОЮ ПОРІВНЯЛЬНОГО АНАЛІЗУ НА ОСНОВІ ТАБЛИЦЬ «ВИТРАТИ-ВИПУСК»

Ілляша С.Н., наук. співр. Інституту економіки та прогнозування НАН України

Щодо диспропорцій в економіці, то їх можна класифікувати на дві великі групи: перша – це диспропорції тактичного плану, які постійно виникають у результаті порушення економічної рівноваги і є, по-суті, рушіями економічного розвитку; друга група – стратегічні диспропорції, обумовлені відставанням економіки з впровадженням передових технологій і прогресивних структур випуску.

Диспропорції першої групи знаходяться під постійним моніторингом маркетингових досліджень у відповідних ВЕД. Диспропорції ж другої групи потребують спеціальних досліджень міжгалузевих наукових установ некомерційного плану. Саме ці диспропорції і є об'єктом нашого дослідження.

В науковій літературі є досить чітке визначення технологічних укладів, однак усі вони мають описовий характер і їх використання при кількісному аналізі не є зручним. Більш продуктивним для наших цілей є міжкраїнний порівняльний аналіз на основі таблиць коефіцієнтів прямих витрат, які є комплексним відображенням варіантів технологічних укладів, реалізованих у відповідних країнах.

Представлена стаття є результатом роботи по темі: «Структурна трансформація в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток».

Однак, найбільш продуктивним варіантом уявляється аналіз на основі співставлення економіки України з **квазі-економікою** - уявною економікою, утвореною шляхом комбінації реально існуючих (в порівнюваних країнах) технологій випуску за видами економічної діяльності. Вибір технології по виду діяльності (стовпчика в таблицях коефіцієнтів прямих витрат порівнюваних країн) здійснювався за величиною **коефіцієнта технологічної кореляції**, який характеризує ступінь подібності способів виробництва в Україні і порівнюваній країні, і величиною проміжного споживання на одиницю випуску за простим алгоритмом: виділялася група з 4 країн, у яких проміжне споживання на одиницю випуску було найменшим, а потім з їх числа вибиралась країна, у якій був найбільший коефіцієнт технологічної кореляції з Україною.

Перелік досліджуваних видів економічної діяльності продиктований необхідністю гармонізації й співставлення звітних таблиць «витрати-випуск» закордонної й вітчизняної статистики. В результаті агрегації отримуємо 29 видів діяльності, в розрізі яких і здійснюється дослідження диспропорцій в економіці України. Для аналізу будемо використовувати дані по Україні за 2008 рік, оскільки вони не деформовані світовою економічною кризою.

Стовпчик коефіцієнтів в матриці прямих витрат є, як відомо, узагальненою характеристикою способу виробництва певного виду економічної діяльності. Якщо відобразити елементи стовпчика у вигляді графіка, то кожний ВЕД матиме свій характерний рисунок. При цьому, рисунки для різних країн по певному ВЕД здебільшого дуже подібні. Напрошується ідея кількісного вимірювання подібності між країнами за способами виробництва по окремим ВЕД за допомогою **коефіцієнтів технологічної кореляції** між стовпчиками коефіцієнтів прямих витрат, аналогічних за побудовою звичайним коефіцієнтам кореляції:

$$r_{12} = \frac{\sum (a_{ij}^1 - a_j^1)(a_{ij}^2 - a_j^2)}{\sqrt{\sum (a_{ij}^1 - a_j^1)^2 \sum (a_{ij}^2 - a_j^2)^2}}$$

де a_{ij}^1 , a_{ij}^2 - коефіцієнти прямих витрат для країн 1, 2, а a_j^1 , a_j^2 - їх середні значення по стовпчику j.

Сенс вимірювання близькості способів виробництва полягає в тому, щоб квазі-економіка, як зразок для розвитку, була не тільки високопродуктивною, але й якомога ближчою за схемою виробництва до економіки України, що є передумовою прискорення і здешевлення технологічних перетворень. Для оцінки потенційних можливостей сучасного **технологічного базису**, представленого сукупністю передових технологій та способів їх реалізації, і витрат, які мають місце при врахуванні схожості способів виробництва, сформуємо також таблицю коефіцієнтів прямих витрат шляхом вибору варіантів з найменшою питомою величиною проміжного споживання. Економіку з такими коефіцієнтами прямих витрат назвемо **максі-економікою**.

Міру віддаленості економіки України від квазі-економіки за технологіями і будемо вважати кількісним виміром диспропорції.

В результаті порівняльного аналізу, для квазі-економіки була сформована таблиця коефіцієнтів прямих витрат, стовпчики якої запозичені в країн, близьких за способом виробництва і низькими проміжними витратами. В Таблиці 1 показані ці країни та параметри, на основі яких відбувався відбір технологій:

Узагальнені результати порівняльного аналізу ефективності варіантів технологічних укладів України та інших країн представлено в Таблиці 2 (див. Додаток). Оцінювалися обсяги проміжних витрат та кінцевого споживання при різних варіантах технологічного укладу.

При незмінному обсязі і структурі випуску 2008 року, але заміні технології на технологію порівнюваної країни, найбільшого скорочення проміжного споживання досягається для максі-економіки (-31,2%), далі - квазі-економіка (-21,6%), бразильський варіант - 18,7%, Японія (-17,3%), Канада (-14,2%). Слід зауважити, що Бразилія має природні кліматичні переваги і з урахуванням цього рейтинг за продуктивністю економіки може бути іншим. У випадку ж Бельгії, Чехії проміжні витрати, навпаки, збільшуються, відповідно, на 1 і 2,5 відсотка.

Якщо при незмінному обсязі і структурі випуску 2008 року випуск здійснюється за технологією порівнюваної країни, то кінцеве споживання України (аналогічно і ВВП) зростає у випадку максі-економіки на 44,9%, квазі-економіки на 31% (або на 37 млрд.євро), Бразилія - 26,9%, Японія - 23,1%, Канада - 20,5%, США - 18,4%. Найгірші показники у випадку Чехії і Росії: падіння кінцевого споживання України на 8,9% та, відповідно, зростання на 0,2%. Причому, у випадку Росії зростання умовне, оскільки російська економіка має значні преференції за рахунок низьких внутрішніх цін на енергоносії. Очевидно, умовним в якійсь мірі є зростання і у випадку бразильського варіанту, зважаючи на значні кліматичні відмінності.

Являє також інтерес співставлення України-2008 та України-2000. Якщо випуск 2008 року виробляти за технологіями 2000 року, то проміжне споживання зменшиться на 2,8%, натомість кінцеве споживання зростає на 4,1%, що свідчить про технологічну перевагу 2000 року і є наслідком переважання в 2000 – 2008 роках процесу старіння основного капіталу над його інвестиційним оновленням. Якщо при збереженні технології і обсягу випуску застосувати структуру 2000 року, то проміжне споживання збільшиться на 2%, а кінцеве споживання зменшиться на 4,4%, що свідчить на користь структури 2008 року. Однак, щодо точності наведених цифрових даних необхідно зробити застереження, оскільки при розрахунках використані таблиці «витрати-випуск» за 2000 і 2008 роки, не приведені до однакових цін.

Таблиця 1

| Види економічної діяльності | Країна вибору технології для квазі-економіки | Коефіцієнт техно-логічної кореляції з Україною | Витрати проміжного споживання на одиницю випуску | | Країна вибору технології для максі-економіки |
|---|--|--|--|-----------------|--|
| | | | Україна-08 | Квазі-економіка | |
| 1 Сільське господарство, мисливство, лісове госпо-дарство та рибальство | Польща | 0.93369 | 0.56524 | 0.52427 | Італія |
| 2 Добування енергетичних матеріалів | Польща | 0.56069 | 0.38309 | 0.33963 | Італія |
| 3 Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних | Польща | 0.76011 | 0.43069 | 0.37812 | Польща |
| 4 Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів | Австрія | 0.97455 | 0.73284 | 0.68447 | Японія |
| 5 Легка промисловість | Канада | 0.95740 | 0.62942 | 0.57169 | Канада |
| 6 Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини; целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність | Японія | 0.98251 | 0.70946 | 0.57035 | США |
| 7 Виробництво коксуг; продуктів нафто перероб-лення та ядерних матеріалів | Японія | 0.99759 | 0.88981 | 0.68410 | Японія |
| 8 Хімічна та нафтохімічна промисловість | Австрія | 0.93389 | 0.76437 | 0.63351 | Швеція |
| 9 Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції | Канада | 0.85177 | 0.71134 | 0.57985 | США |
| 10 Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів | Канада | 0.82361 | 0.80659 | 0.63739 | США |
| 11 Машинобудування | США | 0.95963 | 0.80429 | 0.67796 | США |
| 12 Інші галузі промисловості | Австрія | 0.94264 | 0.72342 | 0.61205 | США |
| 13 Виробництво та розподілення електроенергії | США | 0.94842 | 0.63326 | 0.43416 | Канада |
| 14 Збирання, очищення та розподілення води | Німеччина | 0.80507 | 0.64882 | 0.19697 | Польща |
| 15 Будівництво | Японія | 0.83541 | 0.74891 | 0.52836 | Бразилія |
| 16 Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку | Японія | 0.91638 | 0.48609 | 0.30087 | Бразилія |
| 17 Діяльність готелів та ресторанів | Канада | 0.98586 | 0.52063 | 0.49222 | Австрія |
| 18 Діяльність транспорту | США | 0.80198 | 0.50216 | 0.48495 | Японія |
| 19 Діяльність пошти та зв'язку | Канада | 0.83160 | 0.46544 | 0.36103 | Японія |
| 20 Фінансова діяльність | Японія | 0.68716 | 0.35088 | 0.31307 | Швеція |
| 21 Операції з нерухомим майном | Франція | 0.81291 | 0.43028 | 0.18542 | Бразилія |
| 22 Оренда машин та устаткування; прокат побутових виробів і предметів особистого вжитку | Росія | 0.66586 | 0.34634 | 0.25970 | Росія |
| 23 Діяльність у сфері інформатизації | Франція | 0.91279 | 0.47919 | 0.35911 | Франція |
| 24 Дослідження та розробки | Польща | 0.54437 | 0.43488 | 0.39323 | Чехія |
| 25 Діяльність у сферах права, бухгалтерського обліку, інжинірингу; надання послуг підприємцям | Канада | 0.92379 | 0.41588 | 0.39443 | Росія |
| 26 Державне управління | Польща | 0.48816 | 0.26734 | 0.22423 | Бельгія |
| 27 Освіта | Польща | 0.38098 | 0.27179 | 0.16201 | Бельгія |
| 28 Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги | Австрія | 0.67570 | 0.33881 | 0.31774 | Франція |
| 29 Соціальні та індивідуальні послуги, громадська діяльність та інші види діяльності | Німеччина | 0.93566 | 0.45679 | 0.34014 | Росія |
| 30 Всього | | | 0.58969 | 0.49644 | |

Не обмежуючись щойно наведеними загальними висновками, можна детальніше розглянути кількісні відмінності, які характеризують технологічний розвиток України та квазі-економіки. Розглянемо для цього питомі витрати проміжного споживання на одиницю випуску (Таблиця 2). Найменш ефективним в Україні, порівняно з квазі-економікою, є ВЕД “Водопостачання” – проміжні витрати на одиницю випуску більші на 220,5%. Далі за питомою величиною ПС слідує: “Операції з нерухомим майном” (131,8%), “Освіта” (67,8%), “Торгівля” (58,3%), “Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів” (46,7%), “Виробництво та розподілення електроенергії, газу та гарячої води” (45,5%), “Будівництво” (41%), “Соціальні та індивідуальні послуги, громадська діяльність та інші види діяльності” (34,3%), “Діяльність у сфері інформатизації” (33,3%), “Діяльність пошти та зв'язку” (29,4%), “Виробництво коксопродуктів, нафтоперероблення” (29%), “Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції” (26,8%)”.

Як уже згадувалось, квазі-економіка може слугувати за зразок, до якого слід наближатись українській економіці в процесі структурної і технологічної трансформації. Гарантією можливості такого напрямку розвитку економіки України є реальна наявність технологій (способів виробництва), відображенням яких являються відібрані стовпчики коефіцієнтів прямих витрат для квазі-економіки. Потрібна лише ідентифікація цих технологій шляхом детального дослідження видів діяльності у відповідних країнах.

З іншого боку, таблицю коефіцієнтів прямих витрат квазі-економіки можна використати для оцінки довгострокових наслідків трансформації економіки у вказаному напрямку шляхом побудови динамічної структурної моделі на основі міжгалузевого балансу. Уявляється, що у випадку України це більш природний і продуктивний напрямок як для країни, яка може використовувати досвід розвитку

передових країн. Всі інші методи прогнозування динаміки коефіцієнтів прямих витрат – метод статистичної екстраполяції, метод RAS, метод кореляційного аналізу, техніко-аналітичний метод і т.п. мають серйозні вади і можуть застосовуватись лише при короткостроковому прогнозуванні. Крім того, розробка коефіцієнтів прямих витрат статистичними методами передбачає побудову серії міжгалузевих таблиць за досить тривалий ретроспективний період часу. Досвід складання міжгалузевих балансів в різних країнах показує, що необхідна для застосування статистичних методів інформація про міжгалузеві зв'язки може бути сформована, як правило, лише в розрізі основних галузей промисловості і інших секторів економіки (тобто в укрупненій номенклатурі).

Висновки

1. Потенціал розвитку світових економік в умовах існуючого технологічного базису далеко не вичерпаний. При оптимальному комбінуванні реальних технологій можна досягти (без зміни обсягів і структури випуску) значного зростання кінцевого споживання (Табл. 2, графа 4): від 116,1% (Японія) до 157,2% (Чехія).
2. При визначенні напрямку технологічного розвитку окремої країни слід враховувати ступінь подібності способів виробництва по окремих ВЕД, що є необхідною умовою мінімізації затрат для реструктуризації економіки. Кількісною характеристикою подібності способів виробництва може служити запропонований вище **коефіцієнт технологічної кореляції**.
3. Сформований варіант технологічного розвитку (квазі-економіка) може бути використаний для оцінки потенціалу економічного розвитку України шляхом розрахунку структурної динамічної моделі на основі таблиць «витрати-випуск».
4. Наступним кроком для розроблення концепції з основних напрямів технологічного розвитку України має стати детальний аналіз ВЕД у вибраних країнах з метою ідентифікації конкретних технологій і способів їх реалізації.

РЕЗЮМЕ

В статті приведені результати аналізу потенційних можливостей технологічного розвитку економіки на основі сукупності існуючих технологій, представлених коефіцієнтами прямих витрат таблиць «витрати-випуск» по ряду досліджуваних країн.

РЕЗЮМЕ

В статье приведены результаты анализа потенциальных возможностей технологического развития экономики на основе совокупности существующих технологий, представленных коэффициентами прямых затрат таблиц «затраты-выпуск» по ряду исследуемых стран.

SUMMARY

In the article the results of analysis of potential technological development of economy based on the totality of existing technologies presented coefficients of direct expenditures tables "input-output" for a number of countries surveyed.

УДК 338.24:658.567

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ВІДХОДАМИ В ДОНЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

Казакова М.Г., асистент кафедри менеджменту Донецького національного університету

Глобальна екологічна криза, яка супроводжує сучасний економічний розвиток, зумовила виникнення гострих економіко-екологічних проблем в Україні. Оскільки виробнича сфера є найвагомим фактором техногенного впливу на навколишнє природне середовище, то проблема взаємозв'язку економічного розвитку й екологічної безпеки привертає до себе підвищену увагу.

В Україні рівень техногенного навантаження на навколишнє природне середовище достатньо високий. У розрахунку на 1 км² території країни у повітря потрапляє 11,06 т шкідливих речовин (майже 62 % з яких становлять викиди від стаціонарних джерел); обсяг утворення токсичних промислових відходів складає 2,75 т¹. Серед галузей, відповідальних за більшу частку утвореного забруднення, переважають бази для економіки України: добувна, металургійна, машинобудівна, хімічна.

Одним із найбільш небезпечних факторів забруднення навколишнього природного середовища є промислові відходи, які внаслідок міграції² токсичних речовин погіршують якість підземних і поверхневих вод, атмосферного повітря, земельних ресурсів.

Проблеми поводження з відходами набувають найбільшої актуальності для індустріальних регіонів країни. Відповідно до порівняння обсягів утворення та накопичення промислових відходів із найбільшим ступенем небезпечності (I-III класи) найгірша ситуація спостерігається у Донецькій області, яка знаходиться у першій трійці³ за рівнем відходоутворення та поступається лише Запорізькій області за рівнем накопичення токсичних відходів.

Проблемам раціонального поводження з відходами та запобігання забрудненню навколишнього природного середовища присвячено багато праць вітчизняних і закордонних учених, у тому числі питання підвищення економічної ефективності та екологічної безпечності поводження з відходами розкрито у роботах Л.П. Меглової, Т.Н. Вдовиної, О.В. Мороза [1-3]; формування дієвого організаційно-економічного механізму управління вторинними ресурсами – В.С. Міщенко, С.К. Харічкова, О.Р. Губанової [4-5]; створення системи ринкових стимулів до залучення техногенних ресурсів до промислового обігу та інші аспекти управління раціональним використанням відходів розглядаються у працях О.Ф. Балацького, С.Н. Бобилева, Г.П. Виговської, І.М. Потравного, А.Ш. Ходжаєва та ін.

Проте для ефективної реалізації існуючих наукових розробок у сфері поводження з відходами необхідно враховувати особливості регіонів. Отже, метою роботи є розробка рекомендацій щодо вдосконалення існуючого механізму управління відходами з врахуванням специфіки промислового регіону.

У 2010 р. внаслідок виробничої діяльності підприємств області утворилося 56,4 млн. т відходів I-IV класів небезпеки (13,5% загального обсягу по Україні), переважна частина з яких (99,6 %) – відходи IV класу⁴. Основна частина промислових відходів (82,1 % загального обсягу) відноситься до III класу небезпеки, 17,8 % – до II класу. Відходів I класу небезпеки (надзвичайно небезпечні) утворилось 0,3 тис. т. [6, 72].

У загальному обсязі відходоутворення 2010 р. переважають відходи видобутку та переробки (гірничої промисловості, розробки кар'єрів при добуванні та збагаченні руд і мінеральної сировини) – 61 % (34,4 млн. т). Відходи, які містять метали та їх сполуки, становили 6,9 млн. т або 12,2 %, відходи від очистки промислових і комунальних стоків – 1,5 млн. т (2,7 %), відходи сільськогосподарського походження – 1,2 млн. т (2,2 %).

© Казакова М.Г., 2012

¹ Розраховано за даними Державного комітету статистики України за 2010 рік.

² Інфільтрація забруднюючих речовин, які містяться у складі похованих відходів, пилоутворення в процесі їх розміщення, горіння, змиву у водні об'єкти та ін.

³ На першому місці – Автономна Республіка Крим (268,5 тис. т), другому – Дніпропетровська область (259,9 тис. т), третьому – Донецька область (221,8 тис. т).

⁴ Незважаючи на те, що відходи IV класу небезпеки мають найбільшу питому вагу, найбільш токсичними і, відповідно, впливовими є відходи I-III класу. Тому саме на них акцентується увага в даному дослідженні.

Рівень утилізації токсичних відходів у 2010 р. складає 37,0 % від загальної кількості їх утворення (82 тис. т), що на 15,3 % менше, ніж у 2009 року. Динаміка утворення та утилізації небезпечних відходів у 2000-2010 роках приведена на рис. 1.

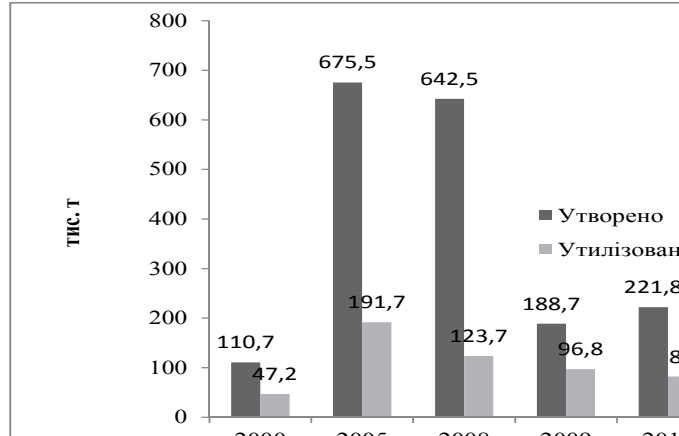


Рис. 1. Динаміка утворення та утилізації небезпечних відходів у Донецької області у 2000-2010 рр.

Незважаючи на суттєве скорочення обсягу промислового відходоутворення (майже у 5 разів) внаслідок економічно-фінансової кризи та зменшення промислового виробництва, обсяг утилізації відходів має сталу тенденцію до зменшення. Це свідчить про відсутність технологій, орієнтованих на використання вторинних ресурсів, у промисловості області.

Загалом на початок 2011 р. на території області¹ було накопичено 2,5 млрд. т відходів I-IV класів небезпеки, що становить майже п'яту частину загального їх обсягу по країні. За найбільш небезпечними відходами I-III класів небезпеки, яких накопичилось 6,3 млн. т (238,9 т на 1 км² території), питома вага Донецької області в Україні складала 30,8 %.

За територіальним розподілом у 2010 році найбільша частина відходів у цілому утворилась у м. Маріуполі (45,1 %); відходів I класу небезпеки – у м. Горлівка (79,2 %). Місцем концентрації наявних відходів I-III класів небезпеки (86 % відходів області) є підприємства м. Макіївки.

Основними джерелами утворення промислових відходів є підприємства добувної, переробної промисловості, з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води. Найбільший внесок в утворення небезпечних відходів Донецької області здійснюють підприємства добувної промисловості, а саме з добування паливно-енергетичних корисних копалин (33,8%) (рис. 2).

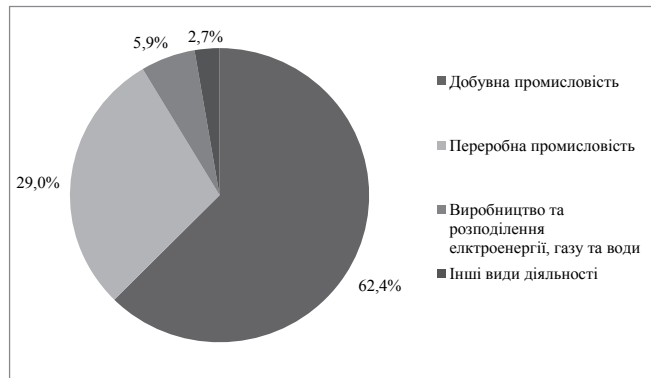


Рис. 2. Структура утворення відходів на підприємствах за видами економічної діяльності у 2010 році

Отже, відповідно до результатів аналізу поточної ситуації в сфері поводження з відходами в Донецькій області визначено такі специфічні риси:

- загальний рівень промислового відходоутворення залишається значним, що обумовлено високою концентрацією промислових об'єктів на території області, ресурсоемістю та застарілістю основних виробничих фондів (до 70%);
- у структурі утворених відходів переважають побочні продукти вуглевидобутку та вуглезабагачення – 99% (відходи IV класу небезпеки);
- поточний обсяг утворення більш токсичних відходів (I-III класи небезпеки) у 2010 році зменшився майже у 5 разів порівняно зі станом 2005-2008 років, проте це зумовлено згортанням виробництва внаслідок економічно-фінансової кризи;
- рівень утилізації відходів складає близько 100 тис. т на рік та поступово зменшується протягом досліджуваного періоду, що свідчить про вичерпання наявних можливостей переробки відходів, як вторинної сировини² [7, 92];
- внаслідок відсутності ефективної системи та розгалуженої інфраструктури збирання та утилізації відходів розповсюджено практику зберігання небезпечних відходів у місцях, що не відповідають санітарно-гігієнічним вимогам, та несанкціонованого спалювання нафтовмісних відходів [8, 80].

Таким чином, пріоритетним завданням у сфері поводження з відходами для Донецької області є створення необхідних потужностей з утилізації та знешкодження небезпечних промислових відходів, а також систем екологічно безпечного їх видалення. Фактично мова йде про необхідність утворення нової галузі господарської діяльності в регіоні, що в перспективі передбачає переорієнтування промислового комплексу на менш матеріаломісткі технології виробництва зі зниженням обсягів утворення відходів.

¹ В спеціально відведених місцях чи об'єктах та на території підприємств.

² В області є потужності для знешкодження та утилізації тільки окремих видів відходів. Так, для збору та переробки ртутьвмісних відходів працює підприємство ТОВ «Микитртуть» (м. Горлівка). Кілька підприємств займаються переробкою відходів, що містять свинець.

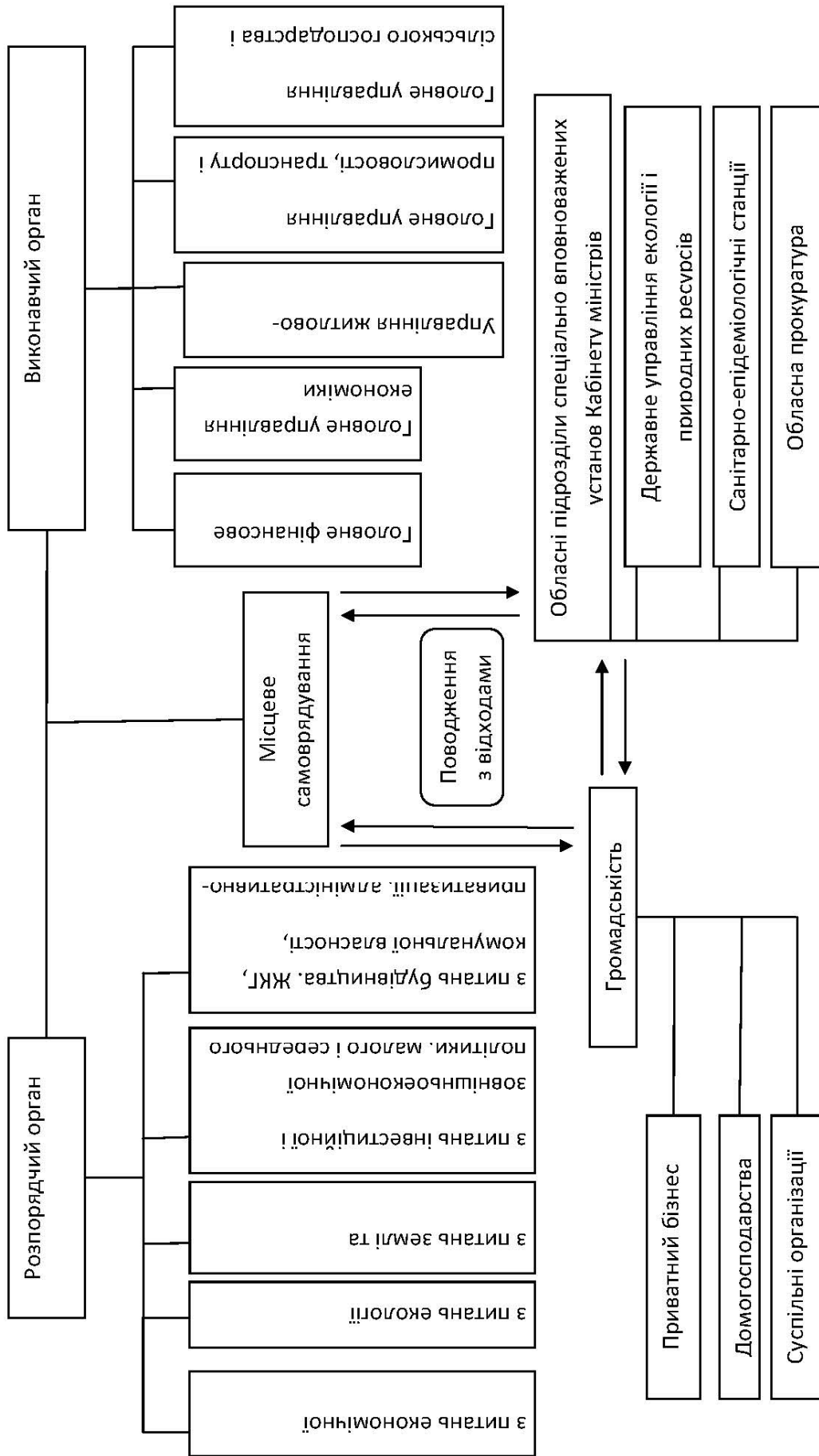


Рис. 3. Структура управління відходами у Донецькій області

При вирішенні цих завдань пріоритетними стратегічними напрямами в сфері поводження з відходами є:

- створення організаційно-економічного механізму стимулювання суб'єктів господарювання в частині економічного використання матеріальних ресурсів, впровадження мало- і безвідходних технологій виробництва продукції, а також технологій із замкнутим циклом ресурсоспоживання;
- залучення інвестицій для впровадження інноваційних технологій, сучасного обладнання з утилізації відходів;
- створення нових видів високоякісної конкурентоспроможної продукції, яка виробляється з використанням відходів;
- створення низки спеціалізованих підприємств, основним видом діяльності яких є збирання, сортування, транспортування, зберігання та утилізація високотоксичних відходів I-III класів небезпеки відповідно до законодавчо затвердженої ліцензії на цей вид економічної діяльності;
- вжиття заходів щодо приведення у відповідність санітарно-екологічним вимогам місць складування відходів;
- посилення контролю за дотриманням підприємствами санітарно-екологічних вимог у сфері поводження з відходами;
- створення інфраструктури для видалення та утилізації будівельних і токсичних відходів.

Організаційну структуру управління промисловими відходами в Донецькій області представлено:

1) розпорядчим органом – Донецькою обласною радою, яка затверджує обласні програми (зокрема, цільові програми, які стосуються відходів) і бюджет області (в тому числі в частині виділення коштів на розвиток сфери поводження з відходами); вирішує в установленому законом порядку питання про управління об'єктами спільної власності територіальних громад населених пунктів¹;

2) виконавчим органом – Донецькою обласною державною адміністрацією, яка розробляє та подає на затвердження проекти програм соціально-економічного розвитку, екологічних та інших програм; забезпечує організацію обслуговування населення підприємствами, установами та організаціями житлово-комунального господарства; здійснює контроль за дотриманням санітарних і ветеринарних правил збирання, утилізації і захоронення промислових, побутових відходів, додержанням правил благоустрою [9];

3) спеціально повноваженими органами – Державним управлінням екології та природних ресурсів Донецької області², до складу якого входять відділ контролю поводження з відходами і техногенної безпеки, 8 регіональних державних екологічних інспекцій, які виконують державний надзор за виконанням санітарних норм і правил, гігієнічних нормативів у сфері поводження з відходами; Донецькою обласною санітарно-епідеміологічною станцією, до складу якої входить санітарно-гігієнічний відділ, структурними підрозділами якого є відділення комунальної гігієни;

4) контролюючим органом – Обласною прокуратурою, а саме відділом надзору за дотриманням природоохоронного законодавства, якому підпорядковуються три спеціалізовані природоохоронні міжрайонні прокуратури, що виконують нагляд за дотриманням законів у сфері поводження з відходами. Схематично організаційну структуру управління відходами в Донецькій області наведено на рис. 3.

Аналіз організаційної структури управління відходами дозволив встановити такі недоліки в сучасному механізмі поводження з відходами:

- відсутній чіткий розподіл повноважень і адміністративних обов'язків, у багатьох випадках має місце їх дублювання, відсутнє ефективне координування діяльності між різними установами;
- сфера поводження з відходами має низьку пріоритетність у питаннях фінансування в місцевих бюджетах;
- відсутня ефективна співпраця між органами виконавчої влади для досягнення спільних цілей щодо створення інфраструктури в сфері поводження з відходами та підвищення якості й ефективності послуг відповідних служб;
- неефективна існуюча система контролю та стимулюючого впливу спеціально повноважених центральних органів виконавчої влади і місцевого самоврядування щодо забезпечення екологічно безпечного збирання та видалення відходів;
- відсутність дієвих стимулів залучення приватних підприємств до процесу поводження з відходами.

Отже, на сучасному етапі для удосконалення організаційної структури сфери відходів пріоритетним завданням є чіткий розподіл повноважень усіх організацій і владних установ, які приймають участь в управлінні відходами, і створення відповідної координуючої ланки.

З метою уникнення зростання транзакційних витрат на створення додаткових організаційних елементів слід оптимізувати роботу та функції існуючих установ і їх підрозділів. Спираючись на наявну організацію управління відходами у Донецькій області (рис. 3), доцільно повноваження та обов'язки щодо планування, моніторингу і контролю діяльності підприємств у сфері поводження з промисловими відходами сконцентрувати у відділі екології обласної ради. Статус цього підрозділу має бути підвищений, а його можливості підсилені. Для посилення позицій управління екологічної безпеки щодо вирішення завдань управління промисловими відходами рекомендується на базі відділу екології створити управління екологічної безпеки та спеціалізоване підприємство з поводження з промисловими відходами.

Економічний механізм управління промисловими відходами в Україні представлений такими інструментами:

1) тариф за надання послуг з вивезення твердих побутових відходів (в середньому становить близько 26 грн., у тому числі за перевезення – 18,5 грн./м³ і розміщення у сховищах – 7,5 грн./м³);³

2) екологічний податок за розміщення відходів у спеціально відведених для цього місцях чи об'єктах. Окремо визначено ставки податку за розміщення окремих видів надзвичайно небезпечних відходів [10];

3) штрафи за адміністративні правопорушення у сфері охорони природи, пов'язані з поводженням з відходами⁴;

4) позови про відшкодування збитків і втрат, заподіяних у результаті порушення законодавства про охорону природи під час відведення та утилізації відходів;

5) екологічні інвестиції в сфері поводження з відходами.

З метою стимулювання заходів з утилізації відходів Закон України «Про відходи» [12] декларує надання відповідних пільг, у тому числі для підприємств, які здійснюють збір, заготовку й утилізацію відходів як вторинної сировини. Проте фактичне використання таких економічних інструментів впливу, як безвідсоткові кредити, податкові пільги та інші стимулюючі засоби, які широко застосовуються в закордонній практиці, в Україні не використовуються.

Отже, сучасний економічний механізм управління відходами характеризується переважанням низьких нормативів плати, які є малоефективним фіскальним інструментом впливу на суб'єктів господарювання, і не дозволяє оптимізувати сучасну систему поводження з відходами.

Аналіз структури відходоутворення, організаційної структури й економічного механізму управління відходами в Донецькій області дозволив визначити наявні проблеми і пріоритетні напрями їх вирішення:

- 1) великі обсяги утворення і накопичення відходів:

¹ Сіл, селищ, міст, районів у містах, що перебувають в управлінні районних і обласних рад.

² Місцевий орган Міністерства екології та природних ресурсів, який є спеціально повноваженим центральним органом виконавчої влади в сфері поводження з відходами на регіональному рівні.

³ Тарифні ставки значно нижче європейських аналогів (в середньому 43 Євро/м³), що обмежує можливості суб'єктів господарської діяльності, які спеціалізуються з утилізації відходів, впроваджувати новітні технології.

⁴ Для громадян – від 20 до 80 неоподатковуваних мінімумів доходів (НМД) громадян; для посадових осіб, суб'єктів підприємницької діяльності – від 50 до 100 НМД громадян [11]. Неоподатковуваний мінімум доходів громадян – грошова сума розміром у 17 грн., встановлена пунктом 5 підрозділу 1 розділу XX Податкового кодексу України [10].

- створення організаційно-економічного механізму стимулювання суб'єктів господарювання в частині економічного використання матеріальних ресурсів, впровадження мало- і безвідходних технологій виробництва продукції, а також технологій із замкнутим циклом ресурсоспоживання;
 - залучення інвестицій для впровадження інноваційних технологій, сучасного обладнання з утилізації відходів;
 - створення нових видів високоякісної конкурентоспроможної продукції, яка виробляється з використанням відходів;
 - розвиток інфраструктури в сфері поводження з відходами, а також нових форм господарювання і науково-технічної діяльності (технопарки, інноваційно-технологічні центри, біржі відходів);
- 2) організаційна структура управління відходами не систематизована. Законодавчо не формалізовано горизонтальні зв'язки між відповідальними органами влади:
- чіткий розподіл повноважень всіх організацій і органів влади, що беруть участь в управлінні відходами, та наявність координуючого елементу. Таким елементом доцільно зробити відділ екології обласної ради;
- 3) економічний механізм управління відходами за рахунок екологічних платежів за розміщення відходів через низькі нормативи плати не здійснює необхідного спонукального впливу на природокористувачів і не дозволяє вирішувати проблеми в сфері поводження з відходами:
- доцільним є надання відповідних пільг, у тому числі для підприємств, які здійснюють збір, заготовку й утилізацію відходів як вторинної сировини.

РЕЗЮМЕ

Проаналізовано поточну ситуацію, організаційну структуру і економічний механізм управління в сфері поводження з промисловими відходами у Донецькій області. На підставі виявлених недоліків розроблено відповідні рекомендації щодо вдосконалення обласної системи управління промисловими відходами.

Ключові слова: промислові відходи; система управління відходами; організаційна структура управління відходами; економічний механізм управління відходами.

РЕЗЮМЕ

Проанализированы текущая ситуация, организационная структура и экономический механизм управления в сфере обращения с промышленными отходами в Донецкой области. На основе выявленных недостатков разработаны соответствующие рекомендации по совершенствованию областной системы управления промышленными отходами.

Ключевые слова: промышленные отходы; система управления отходами; организационная структура управления отходами; экономический механизм управления отходами.

SUMMARY

The current situation, the organizational structure and the economic mechanism of management in the sphere of industrial waste management in the Donetsk region are analyzed. Grounding on the revealed imperfections recommendations for the improvement of regional industrial waste management systems are developed.

Keywords: industrial waste; system of waste management; organizational structure of waste management; economic mechanism of waste management.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Метлова Л.П. Теорія та практика поводження з відходами (на прикладі Донецької області) / Л.П. Метлова / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк: Ротапринт ІЕП НАН України, 2004. – 168 с.
2. Вдовина Т.Н. Управление отходами на региональном уровне / Т.Н. Вдовина. – Омск: Наследие, Диалог-Сибирь, 2000. – 89 с.
3. Мороз О.В. Економічні аспекти вирішення екологічних проблем утилізації твердих побутових відходів. Монографія / О.В. Мороз, А.О. Свентух, О.Т. Свентух. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2003. – 110с.
4. Міщенко В.С. Відходи і вторинне ресурсокористування / В.С. Міщенко // Утилизация отходов, организация и контроль полигонов: Сб. научн. статей. – Одесса: ОЦНТЕІ, 1999. – С. 61-65.
5. Харічков С. К. Інструменти фінансування у сфері поводження з твердими промисловими відходами / С.К. Харічков, О.Р. Губанова, О.В. Загорій // Економіка України. – 2005. – №7. – С. 82–88.
6. Статистичний щорічник «Довкілля Донеччини в 2010 році» / Державний комітет статистики України, Головне управління статистики у Донецькій області. – Донецьк, 2011. – 323 с.
7. Земля тревоги нашей: по материалам докладов о состоянии окружающей природной среды в Донецкой области в 2007-2009 гг. / Под ред. С. Третьякова, Г. Аверина – Донецк: Новый мир, 2009. – 124 с.
8. Стратегия обращения с твердыми бытовыми, промышленными и опасными отходами на 2005-2020 гг. / Донецкий городской Совет. – Донецк, 2004. – 185 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://doneco.org.ua/showwork.php?id=10>.
9. Закон України «Про місцеві державні адміністрації» від 09.04.1999 № 586-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 20-21. – Ст. 190.
10. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=85496&cat_id=71369.
11. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.1984 р. № 8073-X. – Измін. – [Електронний ресурс] // Офіційний сайт «Загальне законодавство» Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=80731-10>.
12. Закон України «Про відходи» від 05.03.1998 № 187/98-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1998. – № 36-37. – Ст. 242.

УДК 330

ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ: ОПЫТ КИТАЯ

Казакова О.К., кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента ДонНУ

Лагутина И.С., старший преподаватель кафедры менеджмента ДонНУ

Постановка проблемы. В 2000 году из 2500 крупнейших публичных корпораций мира на долю развивающихся стран приходилось 150, а спустя десять лет в 2010 году их стало 650, причем количество корпораций из Китая в этом списке увеличилось с нуля до 250 [1]. Развивающиеся страны рассматриваются как главные источники мирового экономического роста; ожидается, что в ближайшие годы именно они обеспечат около 70% роста мирового ВВП, в том числе до 40% - Китай и Индия. Кроме высоких темпов экономического роста, огромных потенциальных рынков, Китай и Индия привлекают и значительными успехами в построении инновационно - ориентированной экономики. В этих условиях крупнейшие транснациональные корпорации создают в развивающихся странах не только производственные

подразделения, но и научно-исследовательские центры. Так, из списка крупнейших компаний Fortune Global 500 научно-исследовательские центры имели в Китае 98 компаний, в Индии – 63 [2], то есть эти страны все больше вовлекаются в процесс глобализации НИОКР.

Анализ последних исследований и публикаций, определение нерешенной проблемы. Анализ публикаций показывает заинтересованность зарубежных и отечественных специалистов в изучении феномена динамичного построения инновационной экономики развивающимися странами, прежде всего Китаем. Воздействие этих процессов на состояние национальных экономик развивающихся стран, усиливающееся их политическое влияние, изменяющиеся мирохозяйственные связи, обуславливают чрезвычайную актуальность исследований в этом направлении. Кроме того, изучение положительного опыта формирования инновационных экономик может способствовать становлению аналогичных моделей в других странах.

Цель статьи заключается в анализе и обобщении процессов становления инновационной экономики Китая для выявления изменений глобальных процессов.

Результаты исследования. В последние десятилетия правительства развитых государств рассматривают инновации в качестве главного фактора конкурентоспособности страны в современной экономике. Эти страны характеризуются, в частности, высокими показателями общей наукоёмкости ВВП (доля затрат на НИОКР в ВВП), что свидетельствует о зрелости и сбалансированности их национальных инновационных систем. С 2001 года показатель наукоёмкости в США сохранялся на уровне 2,5-2,7%, в Японии в пределах 3,1-3,4%, в странах ЕС в среднем 1,75%, но в наиболее развитых европейских странах показатель наукоёмкости больше, например, в Германии на уровне 2,5-2,6%; в Финляндии, Швеции, Дании, Швейцарии 3% и выше. В глобальной структуре расходов на НИОКР на США приходилось 30-35%, на страны ЕС - около 25%, на Японию - порядка 13%. Таким образом, на эти три мировых научно-технических центра в сумме приходилось более 70% глобальных расходов на НИОКР. Однако в последние годы четко проявляется тенденция опережающего роста расходов на исследования и разработки в новых индустриальных и развивающихся странах, прежде всего в Южной Корее, Китае, Индии, что постепенно подрывает доминирующее положение США, стран ЕС и Японии в инновационной сфере (табл. 1). Особенно эти процессы ускорились с началом кризиса 2008 года, который затронул, главным образом, развитые страны.

Наиболее впечатляющие успехи увеличения инновационной активности демонстрирует Китай. У этой страны было множество примеров успешного инновационного развития в первую очередь Японии, а также новых индустриальных стран - Сингапура, Гонконга, Южной Кореи, Тайваня. Эти страны, развивая экспортноориентированное производство, постепенно накапливали технологический опыт, капитал, развивали высокотехнологичное производство, заимствовали западные технологии и рационально их использовали, обеспечивая высокие темпы экономического роста и ускоренное инновационное развитие. Так, в Глобальном инновационном индексе-2011 Сингапур, Гонконг и Южная Корея заняли соответственно 3, 4, и 16 места.

В 1991 году расходы на НИОКР в Китае составляли 8,9 млрд. долл. по ППС в постоянных ценах 2000 г. и были, например, в 5 раз меньше расходов Германии, которую Китай превзошел в 2005 г., выйдя в мировом рейтинге расходов на НИОКР на 3 место после США и Японии. Всего с 1991 по 2009 год расходы на НИОКР в Китае выросли в 14 раз, тогда как в США - на 70%, в Германии - на 39%, в Японии - на 29,2 % (в расчетах использовались данные в млрд. долл. по ППС в постоянных ценах 2000 г.). В 2009 году Китай обогнал Японию и вышел на второе место в мире по финансированию НИОКР [5].

Таблица 1

Доля стран и регионов в финансировании НИОКР, % (предварительные оценки и прогнозы)

| | 2010 г. [3] | 2011 г. [3] | 2012 г. [3] | 2020 г. [4] |
|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Америка | 37,8 | 36,9 | 36,0 | 35,0 |
| США | 32,8 | 32,0 | 31,1 | 28,0 |
| Азия | 34,3 | 35,5 | 36,7 | 45,0 |
| Япония | 11,8 | 11,4 | 11,2 | 12,0 |
| Китай | 12,0 | 13,1 | 14,2 | 20,0 |
| Индия | 2,6 | 2,8 | 2,9 | - |
| Европа | 24,8 | 24,5 | 24,1 | 20,0 |
| Остальной мир | 3,0 | 3,1 | 3,2 | - |

С конца 90-х годов XX века ежегодные темпы прироста расходов на исследования и разработки в Китае составляли 15-20% и более (рис. 1), а абсолютный прирост инновационных расходов в Китае с 2005 по 2008 годы примерно соответствовал ежегодному приросту расходов на НИОКР в США. В 2009 году, когда в США, Японии, многих странах ЕС произошло сокращение расходов на НИОКР, в Китае их прирост составил 26,5%, или 26,3 млрд. долл. по ППС в постоянных ценах 2000 г.

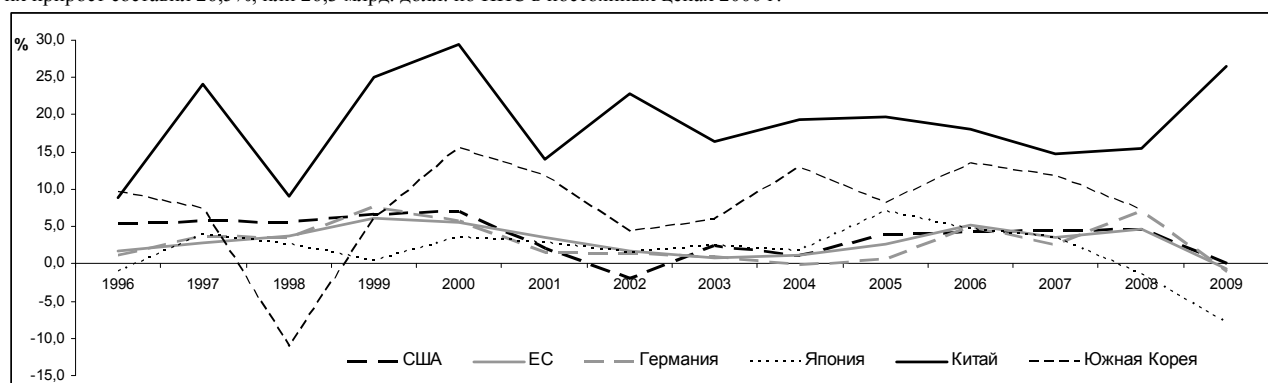


Рис.1. Темпы прироста расходов на НИОКР по странам и регионам (рассчитано по данным *Science and Engineering Indicators 2012* [5])

По прогнозам в ближайшие пять лет, китайская экономика будет расти на 8-10% в год и рост расходы на НИОКР будет соответствовать темпам роста ВВП страны. Прогнозируют, что такая же закономерность будет наблюдаться и для США, однако темпы роста американской экономики будут в 4 раза меньше. Если подобные тенденции сохранятся, то по некоторым оценкам через 20 лет Китай догонит США по расходам на исследования и разработки. Не все разделяют подобные оценки, поскольку, с одной стороны, текущие расходы на НИОКР в США находятся в настоящее время на достаточно низком уровне и имеют потенциал роста с завершением экономического кризиса, а с другой стороны подвергается сомнению возможность перегретой китайской экономики на протяжении 20 лет сохранять набранные высокие темпы роста ВВП и НИОКР расходов.

Китай вышел в группу лидеров и по количеству регистрируемых патентов, опубликованным научным работам и статьям. Например, по информации ВОИС Китай по числу международных патентных заявок, поданных в соответствии с Договором о патентной кооперации (РСТ), в 2010 году обогнал Южную Корею и занял четвертое место после США, Японии и Германии, а в 2011 прирост патентных заявок Китая составил рекордные 33,4% при среднем мировом росте – 10,7% [6]. Вместе с тем отмечают, что до 95% китайских заявок на патенты, поданных внутри страны, содержат незначительные изменения и улучшения уже существующих объектов и технологий.

В 2006 году Китай вышел на 2 место в мире по количеству публикуемых научных работ, однако занимает последнее место среди 20 стран по индексу цитирования [7]. Рост расходов на НИОКР в Китае сопровождается и заметным увеличением числа исследователей, общемировая доля которых с 2002 по 2007 годы увеличилась с 13,9 до 19,7 %, но число научных работников в расчете на миллион жителей в Китае в 2007 году было в 4-5 раз меньше, чем в Японии, США, Южной Корее. В середине первого десятилетия XXI века 55% всего китайского экспорта и 75% экспорта компьютеров и комплектующих к ним приходилось на иностранные компании, действующие в Китае. Доля расходов на НИОКР в ВВП Китая была около 1% против 2,5–3% в развитых странах. Даже крупнейшие китайские компании не могли технологически конкурировать с ведущими западными корпорациями. В Китае происходил бурный рост без развития, и казалось, что технологически КНР еще долго будет значительно отставать от западных стран.

Ситуация резко начала меняться с 2006 года, когда были опубликованы «Основные положения государственного плана средне- и долгосрочного развития в области науки и техники (2006-2020)» в котором предполагалось к 2020 году увеличить наукоёмкость ВВП до 2,5%, была поставлена цель создания деловой среды, которая способствовала бы появлению независимых инноваций. В плане развития экономики на 11-ю пятилетку (2006-2010 годы), акцент впервые был сделан на продвижение новых отраслей, связанных с высокими технологиями. Китайские компании активно поощрялись к разработке «местных инноваций», в том числе путем «совместных инноваций» с иностранцами или даже «улучшения иностранных инноваций» [8].

В октябре 2010 года в КНР был опубликован документ «Синяя книга: конкурентоспособность стран», где изложены стратегические цели повышения конкурентоспособности Китая до 2050 года. В «Синей книге» определяется, что к 2020 году КНР войдет в пятерку мировых лидеров по уровню конкурентоспособности; к 2030 году - займет третье место, а к 2050 году, обогнав ЕС, станет второй экономикой мира после США по уровню конкурентоспособности. Для достижения этой цели предполагается использовать догоняющую инновационную стратегию, делая упор на семь стратегических направлений: экология, экономия ресурсов, новые источники энергии, биотехнологии, новые материалы, производство высококачественного оборудования, создание автомобилей с гибридными и электрическими двигателями. Эта догоняющая стратегия предполагает широкое заимствование иностранных, разработку собственных конкурентных технологий и продуктов, а также государственный маркетинг (улучшение имиджа страны и ее товаров, продвижение национальных брендов) [9].

Для такого масштабного трансфера технологий в КНР используют различные возможности. В настоящее время Китай является не только крупнейшим получателем прямых иностранных инвестиций, но и одним из ведущих инвесторов. Например, в 2010 году Китай был пятым иностранным инвестором, вложив за рубеж 68,81 млрд. долл. Зачастую реализация инвестиционных планов КНР за рубежом сталкивается с активным противодействием местных властей, особенно в США. Тем не менее, с 2005г. по середину 2011 г. Китай перевел за пределы страны в общей сложности 260 млрд. долл. По некоторым оценкам в ближайшие пять лет эти инвестиции удвоятся и превысят 500 млрд. долл., а к 2020 году китайские компании будут владеть за рубежом активами на сумму от 1 до 2 трлн. долл. [10].

Цели приобретения иностранных фирм различные: покупка компаний, имеющих права на разработку природных ресурсов, доступ к передовым технологиям, патентам, «ноу-хау», сбытовым сетям, покупка известных мировых брендов и т.д. Приобретение китайскими фирмами инновационных западных компаний дает им законный доступ к высоким технологиям и возможность их переноса на китайские предприятия. Например, в 2010 году китайский концерн Zhejiang Geely Holding Group приобрел за 1,8 млрд. долл. компанию Volvo Cars. При покупке китайская компания обещала не насаждать свою корпоративную культуру и не требовать прав на технологии, но уже в марте 2012 года было объявлено о передаче технологий Volvo китайской стороне, что несомненно позволит расширить модельный ряд, повысить безопасность и сделать более конкурентоспособными автомобили, производимые Geely. Компания Lenovo в 2004 году купила подразделение IBM по выпуску персональных компьютеров за 1,75 млрд. долл. Lenovo, занимающая больше 30% рынка персональных компьютеров в Китае, считалась компанией, освоившей производство и продажу дешевых компьютеров для небогатых людей. Постепенно она превратилась в одного из мировых лидеров в области производства персональных компьютеров и ноутбуков. В конце 2011 года Lenovo опередила Dell, заняв второе место по поставкам ПК в мире; в списке 50 наиболее инновационных компаний мира поднялась с 46 места в 2009 на 30 место в 2010 году [11]. В 2011 году Lenovo приобрела немецкого производителя компьютеров Medion и создала совместное предприятие с японской корпорацией NEC, что поможет Lenovo расширить бизнес на рынках Западной Европы и Японии и приблизиться к осуществлению одной из целей компании - стать первым массовым брендом потребительской электроники из Китая.

Приобретение производств за границей, покупка известных мировых брендов дает возможность китайским фирмам получить международное признание, улучшить имидж и конкурентоспособность китайских товаров. С началом экономического кризиса возможностей для таких приобретений у китайских фирм стало гораздо больше, и этот способ получения западных технологий становится в Китае все более популярным.

Однако чаще трансфер технологий происходит между иностранной компанией и ее китайским партнером. Необходимость создания НИОКР подразделений за рубежом, среди прочих причин, связана и с задачами обеспечения адаптации, доработки товаров и технологий к местным условиям, созданием новых продуктов и технологий в соответствии с запросами местных потребителей, а также в целом с необходимостью обновления и развития зарубежной производственно-технологической базы. Пока Китай был мировым производителем недорогой массовой продукции, не представляющей значительной инновационной ценности, неизбежная передача китайской стороне соответствующих технологий особых проблем у западных компаний не вызывала и значительных усилий по созданию научно-производственных подразделений в Китае не требовала. Однако амбициозные цели правительства КНР по переходу страны на инновационную модель развития, освоению производства более сложных инновационных товаров с большей долей добавленной стоимости, предназначенных для внутреннего китайского рынка и для экспорта, неизбежно ведет к увеличению зарубежного финансирования НИОКР в Китае и передаче новейших инновационных технологий китайской стороне теми западными компаниями, которые захотят присутствовать на этом быстрорастущем рынке высокотехнологичных товаров. Передача технологий в рамках совместных предприятий способствуют условия получения различных налоговых льгот, субсидий, госзаказов. Для получения различных льгот и преференций от западных компаний может требоваться перенос в Китай своих исследовательских подразделений, создание совместных предприятий с большей долей китайской стороны и передаче такому СП патентных прав на выпускаемую инновационную продукцию.

Одним из стратегических направлений, принятой в 2010 году в КНР догоняющей инновационной стратегии, является создание автомобилей с гибридными и электрическими двигателями, поскольку для Китая проблема сильного загрязнения воздуха, в том числе за счет выхлопных газов автомобилей, является очень актуальной. До 2010 года собственных разработок в этой области в Китае практически не было, поэтому единственная возможность в кратчайшие сроки начать производство электромобилей и автомобилей с гибридным двигателем - привлечение зарубежных фирм, владеющих такими технологиями. Обязательное требование для иностранной компании, желающей работать на этом сегменте китайского автомобильного рынка - создание совместного предприятия, в котором не менее 51% - доля китайской стороны. Такие требования ведут к утрате контроля над интеллектуальной собственностью западной компанией. Но для фирм, желающих работать на крупнейшем мировом автомобильном рынке, китайское правительство выбора не оставляет. Поэтому, например, General Motors в конце 2011 года согласился на такие условия, подписав соглашение с государственной Шанхайской автомобильной промышленной корпорацией (SAIC) о совместной разработке электромобилей в Китае, допуская китайского партнера к своим электрическим технологиям. General Motors надеется, что такая открытость позволит компании сохранить лидерство на перспективном рынке электрических автомобилей и увеличить продажи на китайском автомобильном рынке в целом. Вместе с тем многие эксперты считают, что передаваемые технологии будут массово растратированы на внутреннем рынке и использованы впоследствии против самих иностранных компаний [12].

Еще одной причиной глобализации НИОКР является создание и использование зарубежных научно-исследовательских подразделений для нужд материнской компании. Так в Китае и в Индии мировые фармацевтические гиганты активно ведут исследовательские работы, поскольку оплата труда местных ученых существенно ниже и проведение клинических испытаний проще и дешевле.

Выводы. В последние годы Китай и Индия прилагают значительные усилия для выхода на новый уровень экономического развития – построение инновационно-ориентированной экономики. Особый интерес представляет китайский опыт достижения этой цели. Беспрецедентные темпы роста инновационных расходов в стране; использование догоняющей инновационной стратегии; заимствование иностранных, разработка собственных технологий и продуктов; ориентация на долгосрочное развитие инновационных проектов; сочетание административных и экономических методов регулирования инновационных процессов, – все это, по мнению китайского правительства, будет способствовать построению в стране инновационно - ориентированной экономики, разработке собственных конкурентных технологий, ориентированных уже не столько на внутреннее потребление, сколько на глобальный рынок. Дополнительный доступ к западным технологиям обеспечивает растущий быстрыми темпами экспорт китайского капитала, в том числе посредством слияний и поглощений зарубежных технологических компаний. В последнее время китайское правительство достаточно жестко принуждает западные компании передавать новейшие технологии совместным предприятиям с долей китайской стороны от 51%, связывая это с доступом на внутренние рынки КНР. Такие новые условия ведения бизнеса в какой-то степени ограничивают инвестиционную привлекательность Китая и ставят западные компании перед выбором: либо передавать технологии (создавая в недалеком будущем себе конкурента на китайском и международных рынках), либо уходить с быстро растущего внутреннего рынка Китая. Возможно альтернативой для транснациональных корпораций, не желающих делиться своей интеллектуальной собственностью, станет развитие производств в своих странах или тех странах, инновационные амбиции которых угрозы для западных компаний не представляют.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены процессы построения инновационной экономики в Китае путем реализации догоняющей инновационной стратегии и влияние этих процессов на глобальную экономику.

Ключевые слова: инновация, инновационная экономика, догоняющая инновационная стратегия, трансфер технологий, интеллектуальная собственность, глобализация НИОКР.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто процеси побудови інноваційної економіки в Китаї шляхом реалізації наздоганяючої інноваційної стратегії та вплив цих процесів на глобальну економіку.

Ключові слова: інновація, інноваційна економіка, наздоганяюча інноваційна стратегія, трансфер технологій, інтелектуальна власність, глобалізація НДДКР.

SUMMARY

The article examines the processes of building an innovation economy in China by implementing catch-up innovation strategy and the impact of these processes on the global economy.

Keywords: innovation, innovative economy, catch-up innovation strategy, technology transfer, intellectual property, globalization of R & D.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Grueber M. 2012 Global R&D Funding Forecast: R&D in a Globalized World / M. Grueber, T. Studt. – режим доступа до статті : <http://www.rdmag.com/Featured-Articles/2011/12/2012-Global-RD-Funding-Forecast-RD-In-A-Globalized-World/>
2. Wooldridge A. The world turned upside down : Special report / A. Wooldridge. - режим доступа до статті : <http://www.economist.com/node/15879369>
3. Grueber M. 2012 Global R&D Funding Forecast: R&D Spending Growth Continues While Globalization Accelerates / M. Grueber, T. Studt. – режим доступа до статті : <http://www.rdmag.com/Featured-Articles/2011/12/2012-Global-RD-Funding-Forecast-RD-Spending-Growth-Continues-While-Globalization-Accelerates/>
4. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями [Текст] : монография / под ред. Б. З. Мильнера. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 624 с.
5. Science and Engineering Indicators 2012 Arlington, VA (NSB 12-01) | January 2012. - режим доступа : <http://www.nsf.gov/statistics/seind12/start.htm>
6. Подача международных патентных заявок в 2011 г. установила новый рекорд. - режим доступа : http://www.wipo.int/pressroom/ru/articles/2012/article_0001.html
7. Grueber M. 2012 Global R&D Funding Forecast: China's R&D Momentum / M. Grueber, T. Studt. – режим доступа до статті : <http://www.rdmag.com/Featured-Articles/2011/12/2012-Global-RD-Funding-Forecast-Chinas-RD-Momentum/>
8. Завадский М. Первоначальное накопление технологий / М. Завадский // Эксперт. - 2012. - №12. - режим доступа до статті : <http://expert.ru/expert/2012/12/pervonachalnoe-nakoplenie-tehnologii/>
9. Доклад Академии общественных наук КНР: Китай приложит все усилия для того, чтобы к 2050 году стать второй державой в мире. - режим доступа : <http://russian.people.com.cn/95181/7179282.html>
10. Мариничева М. Всемирный инвестор / М. Мариничева. - режим доступа до статті : <http://www.chinapro.ru/rubrics/2/7238/>
11. The 50 Most Innovative Companies 2010 Special Report. - режим доступа : http://www.businessweek.com/interactive_reports/innovative_companies_2010.html?chan=magazine+channel_special+report
12. Автомобильная промышленность современного Китая. - режим доступа : http://www.memoid.ru/node/Avtomobilnaya_promyshlennost_Kitaya

УДК 331.56:339.9 (100)

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ БЕЗРОБІТТЯ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПРАЦІ

Калініна С.П., д.е.н., Донецький національний університет

Сучасний етап світогосподарського розвитку характеризується активізацією процесів інтернаціоналізації економіки, що зумовлює формування загальносвітового ринку праці як невід'ємної складової світової економіки.

Формування світового ринку робочої сили відображає єдність ринку праці в сучасних умовах, оскільки всі держави, незалежно від політичного устрою, прийняли правила ринкової економіки. Національні системи робочої сили, маючи загальні закономірності розвитку і взаємодії, характеризуються значними відмінностями по регіонах і країнах в залежності від загального рівня економічного розвитку країни, структури економіки, освітнього рівня населення і т.і. [1, с.312]

Питання формування світового ринку праці знайшли висвітлення в наукових працях С.Бандура, І.Бузько, Н.Лукьянченко, Л.Михайлової, С.Пирожкова, Р.Хасбулатова та інших вчених.

Разом з тим, динамічний розвиток світової економіки вимагає постійного аналізу ситуації на ринку праці, що визначає тематику представленої статті і відповідно – її мету.

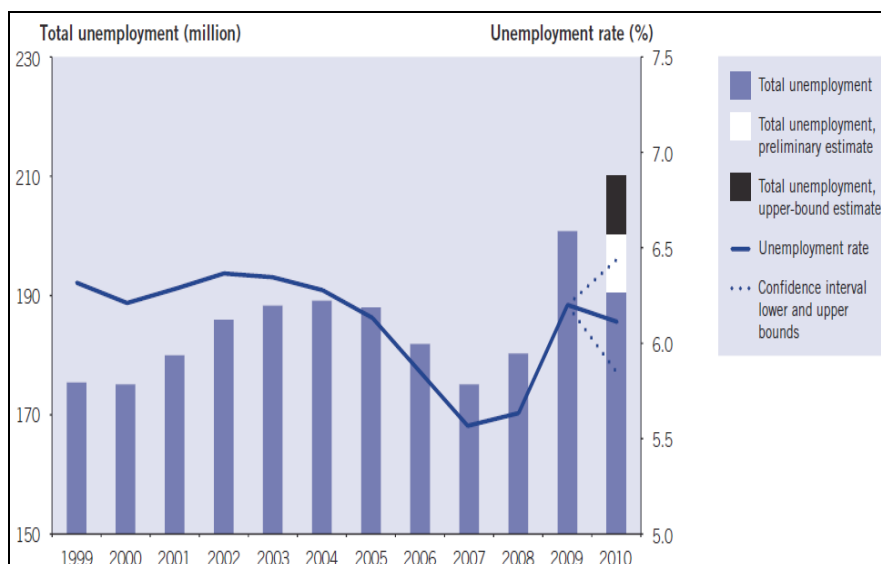


Рис. 1. Динаміка абсолютних і відносних показників безробіття в світі, 1990-2010рр.

Основним показником, що характеризує стан ринку праці, виступає рівень безробіття, значення якого почали різко зростати в 60-х роках ХХ ст., перш за все, в розвинутих країнах внаслідок дії двох взаємопов'язаних чинників: *по-перше*, підвищення життєвого рівня населення, впровадження результатів передових технологій, зростання допомоги по безробіттю, реалізації інших соціальних програм, що поступово призводило до втрати інтересу до роботи з боку деяких соціальних груп; а *по-друге*, внаслідок зростання конкуренції на ринку праці за рахунок швидкого розвитку процесу емансипації жінок, їх виходу на ринок праці. [1, с.313-314]

Пізніше динаміка безробіття більшою мірою стала визначатись коливанням абсолютних і відносних показників під впливом циклічних змін світогосподарського розвитку. Так, передкризова ситуація 2007р. характеризується найменшим значенням рівня безробіття – 5,9% (менше 27,6 млн. чол.), а вже в 2010р. рівень безробіття становив 6,2% (205 млн. осіб) (рис.1).

Слід відзначити, що високий рівень безробіття на світовому ринку праці контрастує з показниками відновлення світової економіки. Так, ряд ключових макроекономічних показників (обсяги реального світового ВВП, приватного споживання, валових інвестицій в основний капітал і світової торгівлі) у 2010р. перевищили докризовий рівень. За оцінками експертів МОП, незважаючи на очікуване продовження відновлення світової економіки (в середньому на 4,2% на рік), через високий рівень державного боргу і вразливість фінансового сектору економіки ризики для ринку праці зберігаються. Відповідно до прогнозів вказаної організації, в 2012р. глобальний рівень безробіття становитиме 6,1% (203,3 млн. чол.).

При цьому розвиток світового ринку праці є вкрай нерівномірним (табл.1). Так, в країнах ЄС і інших розвинутих країнах безробіття продовжує зростати – на частку регіону припадає 55% загального приросту глобального безробіття в період між 2007р. і 2010р., хоча в даному регіоні проживає лише 15% світової робочої сили. Одночасно в таких країнах, як Бразилія, Казахстан, Шрі-Ланка, Таїланд, Уругвай рівень безробіття вже впав нижче докризового рівня.

Таблиця 1

Кількість безробітних по регіонах світу, млн. осіб

| Region | 2007 | 2008 | 2009 | 2010* | | | 2011* | | |
|---|-------|-------|-------|----------------|----------------------|----------------|----------------|------------------------|----------------|
| | | | | CI Lower bound | Preliminary estimate | CI Upper bound | CI Lower bound | Preliminary projection | CI Upper bound |
| World | 177.3 | 182.9 | 205.2 | 194.3 | 205.0 | 215.4 | 187.1 | 203.3 | 219.5 |
| Developed Economies and European Union | 29.1 | 30.9 | 42.7 | 43.1 | 44.8 | 46.1 | 40.6 | 44.5 | 48.3 |
| Central and South-Eastern Europe (non-EU) and CIS | 15.1 | 15.3 | 18.5 | 16.2 | 17.1 | 18.0 | 15.9 | 17.5 | 19.0 |
| East Asia | 31.7 | 36.4 | 37.6 | 33.7 | 35.4 | 37.1 | 32.2 | 34.3 | 36.3 |
| South-East Asia and the Pacific | 15.5 | 15.5 | 15.4 | 14.5 | 15.4 | 16.3 | 13.8 | 15.0 | 16.3 |
| South Asia | 29.3 | 28.3 | 29.8 | 27.3 | 29.5 | 31.6 | 26.4 | 28.9 | 31.4 |
| Latin America and the Caribbean | 18.4 | 17.9 | 21.2 | 20.1 | 21.4 | 22.6 | 19.2 | 21.1 | 22.9 |
| Middle East | 7.0 | 7.0 | 7.2 | 6.9 | 7.4 | 7.9 | 6.8 | 7.4 | 8.0 |
| North Africa | 7.1 | 6.9 | 7.2 | 6.9 | 7.4 | 7.9 | 6.6 | 7.5 | 8.4 |
| Sub-Saharan Africa | 24.1 | 24.8 | 25.6 | 25.5 | 26.7 | 27.9 | 25.5 | 27.2 | 28.9 |

Найбільший рівень безробіття спостерігався в країнах Центральної і Південно-Східної Європи та СНД (табл.2), становивши в 2009-2010рр.ю відповідно 10,4% та 9,6%.

Таблиця 2

Рівень безробіття по регіонах світу в 2000-2010рр., %%

| Both sexes | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011* | | |
|---|------|------|------|------|------|------|------|----------------|----------------------|----------------|
| | | | | | | | | CI lower bound | Preliminary estimate | CI upper bound |
| World | 6.3 | 6.2 | 5.8 | 5.5 | 5.6 | 6.2 | 6.1 | 5.7 | 6.0 | 6.3 |
| Developed Economies and European Union | 6.7 | 6.9 | 6.3 | 5.8 | 6.1 | 8.3 | 8.8 | 8.1 | 8.5 | 8.7 |
| Central and South-Eastern Europe (non-EU) and CIS | 10.8 | 9.2 | 9.1 | 8.4 | 8.4 | 10.2 | 9.5 | 8.1 | 8.6 | 9.3 |
| East Asia | 4.4 | 4.1 | 3.9 | 3.8 | 4.2 | 4.3 | 4.1 | 3.9 | 4.1 | 4.3 |
| South-East Asia and the Pacific | 5.0 | 6.4 | 6.1 | 5.5 | 5.3 | 5.2 | 4.8 | 4.4 | 4.7 | 5.0 |
| South Asia | 4.4 | 4.7 | 4.2 | 3.8 | 3.7 | 3.9 | 3.9 | 3.6 | 3.8 | 4.1 |
| Latin America and the Caribbean | 8.6 | 7.9 | 7.6 | 7.0 | 6.6 | 7.7 | 7.2 | 6.7 | 7.2 | 7.6 |
| Middle East | 10.5 | 11.2 | 10.9 | 10.3 | 10.4 | 10.1 | 9.9 | 9.5 | 10.2 | 10.8 |
| North Africa | 13.6 | 11.5 | 10.5 | 10.1 | 9.6 | 9.6 | 9.6 | 10.3 | 10.9 | 11.6 |
| Sub-Saharan Africa | 9.2 | 8.3 | 8.2 | 8.1 | 8.1 | 8.2 | 8.2 | 7.9 | 8.2 | 8.5 |

При цьому рівень безробіття серед жінок є значно вищим, ніж серед чоловіків, причому ця тенденція є характерною для всіх регіонів, за винятком азійських країн (табл. 3). Високим (більше 10%) є рівень жіночого безробіття в Центральній і Південно-Східній Європі, Латинській Америці, Середньому Сході, в Північній та Центральній Африці, середнім (5-10%) – в розвинутих країнах і країнах ЄС, незначним (менше 5%) – в Азії.

Чисельність безробітних серед молоді (у віці від 15 до 24 років) скоротилась з 79,6 млн. в 2009р. до 77,7 млн. в 2010р., що тим не менш, є більшим значенням за показники рівня 2007р. (73,5 млн.): глобальний рівень молодіжного безробіття становив в 2010р. 12,8, в 2007р. – 11,7% (табл.4). При цьому ще 1,7 млн. молодих осіб не вважаються безробітними, оскільки не знаходяться в стані активного пошуку роботи.

Таблиця 3

Коефіцієнт безробіття серед жінок і чоловіків по регіонах світу, %%

| Males | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011* | | |
|---|------|------|------|------|------|------|------|----------------|----------------------|----------------|
| | | | | | | | | CI lower bound | Preliminary estimate | CI upper bound |
| World | 6.1 | 5.8 | 5.6 | 5.2 | 5.4 | 6.0 | 5.8 | 5.5 | 5.8 | 6.0 |
| Developed Economies and European Union | 6.3 | 6.6 | 6.1 | 5.5 | 6.0 | 8.7 | 9.1 | 8.4 | 8.7 | 9.0 |
| Central and South-Eastern Europe (non-EU) and CIS | 10.6 | 9.4 | 9.2 | 8.6 | 8.6 | 10.6 | 9.8 | 8.2 | 8.8 | 9.4 |
| East Asia | 4.9 | 4.6 | 4.5 | 4.3 | 4.8 | 4.9 | 4.7 | 4.5 | 4.7 | 4.9 |
| South-East Asia and the Pacific | 5.1 | 6.0 | 5.7 | 5.3 | 5.2 | 5.2 | 4.5 | 4.2 | 4.4 | 4.7 |
| South Asia | 4.4 | 4.2 | 4.1 | 3.6 | 3.5 | 3.7 | 3.5 | 3.3 | 3.5 | 3.7 |
| Latin America and the Caribbean | 7.3 | 6.4 | 6.1 | 5.6 | 5.3 | 6.4 | 5.9 | 5.8 | 6.2 | 6.6 |
| Middle East | 8.8 | 9.3 | 9.0 | 8.4 | 8.6 | 8.2 | 8.1 | 7.8 | 8.3 | 8.8 |
| North Africa | 11.5 | 9.0 | 8.2 | 8.1 | 7.5 | 7.3 | 7.4 | 7.7 | 8.2 | 8.8 |
| Sub-Saharan Africa | 8.5 | 7.8 | 7.7 | 7.6 | 7.6 | 7.7 | 7.7 | 7.4 | 7.7 | 7.9 |

| Females | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011* | | |
|---|------|------|------|------|------|------|------|----------------|----------------------|----------------|
| | | | | | | | | CI lower bound | Preliminary estimate | CI upper bound |
| World | 6.6 | 6.6 | 6.2 | 5.8 | 5.9 | 6.4 | 6.5 | 6.1 | 6.4 | 6.7 |
| Developed Economies and European Union | 7.3 | 7.3 | 6.7 | 6.1 | 6.2 | 7.9 | 8.4 | 7.9 | 8.2 | 8.5 |
| Central and South-Eastern Europe (non-EU) and CIS | 11.0 | 9.0 | 8.8 | 8.0 | 8.1 | 9.7 | 9.2 | 8.0 | 8.5 | 9.1 |
| East Asia | 3.8 | 3.4 | 3.3 | 3.1 | 3.6 | 3.6 | 3.5 | 3.3 | 3.4 | 3.6 |
| South-East Asia and the Pacific | 4.9 | 7.0 | 6.6 | 5.8 | 5.5 | 5.2 | 5.2 | 4.8 | 5.1 | 5.4 |
| South Asia | 4.6 | 5.7 | 4.4 | 4.3 | 4.2 | 4.4 | 5.0 | 4.5 | 4.8 | 5.1 |
| Latin America and the Caribbean | 10.8 | 10.1 | 9.8 | 9.0 | 8.6 | 9.6 | 9.1 | 8.0 | 8.5 | 9.0 |
| Middle East | 18.9 | 19.3 | 19.3 | 18.6 | 18.9 | 18.7 | 18.5 | 17.4 | 18.7 | 20.0 |
| North Africa | 20.8 | 19.6 | 18.0 | 16.1 | 16.0 | 16.5 | 16.4 | 18.0 | 19.0 | 20.1 |
| Sub-Saharan Africa | 10.0 | 9.0 | 8.9 | 8.8 | 8.8 | 8.7 | 8.7 | 8.5 | 8.8 | 9.1 |

На глобальному рівні частка зайнятих в загальній чисельності економічно активного населення знизилась з 61,7% в 2007р. до 61,2% в 2009р. і 61,1% в 2010 р. При цьому в промисловості зайнятість в 2009р. зменшилась (хоча в 2002-2007рр. середньорічні темпи зростання в галузі становили 3,4%), а в сільському господарстві – зросла (що також відрізняється від ситуації попередніх років).

Таблиця 4

Коефіцієнт безробіття серед молоді і осіб старшої вікової групи, %%

| Youth | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011* | | |
|---|------|------|------|------|------|------|------|----------------|----------------------|----------------|
| | | | | | | | | CI lower bound | Preliminary estimate | CI upper bound |
| World | 12.8 | 12.9 | 12.4 | 11.7 | 11.9 | 12.8 | 12.8 | 12.0 | 12.7 | 13.3 |
| Developed Economies and European Union | 13.5 | 14.2 | 13.3 | 12.5 | 13.3 | 17.3 | 18.1 | 17.1 | 17.9 | 18.4 |
| Central and South-Eastern Europe (non-EU) and CIS | 20.0 | 18.7 | 18.6 | 17.6 | 17.0 | 20.5 | 19.5 | 16.7 | 17.7 | 18.9 |
| East Asia | 9.1 | 8.5 | 8.3 | 8.0 | 8.9 | 9.0 | 8.8 | 8.4 | 8.8 | 9.2 |
| South-East Asia and the Pacific | 13.2 | 17.7 | 17.0 | 14.9 | 14.2 | 13.9 | 13.6 | 12.6 | 13.4 | 14.3 |
| South Asia | 10.2 | 10.0 | 9.3 | 8.6 | 8.6 | 9.1 | 10.2 | 9.3 | 9.9 | 10.6 |
| Latin America and the Caribbean | 15.8 | 15.7 | 15.3 | 14.1 | 13.7 | 15.7 | 14.6 | 12.5 | 13.3 | 14.2 |
| Middle East | 23.8 | 25.4 | 25.5 | 24.9 | 25.7 | 25.2 | 25.4 | 24.5 | 26.2 | 27.9 |
| North Africa | 28.8 | 27.2 | 25.2 | 23.8 | 23.0 | 23.6 | 23.0 | 25.7 | 27.1 | 28.6 |
| Sub-Saharan Africa | 14.2 | 12.9 | 12.8 | 12.8 | 12.8 | 12.9 | 12.8 | 12.4 | 12.8 | 13.2 |

| Adults | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011* | | |
|---|------|------|------|------|------|------|------|----------------|----------------------|----------------|
| | | | | | | | | CI lower bound | Preliminary estimate | CI upper bound |
| World | 4.6 | 4.5 | 4.2 | 4.0 | 4.1 | 4.7 | 4.6 | 4.3 | 4.6 | 4.8 |
| Developed Economies and European Union | 5.6 | 5.8 | 5.3 | 4.8 | 5.0 | 7.1 | 7.5 | 6.9 | 7.2 | 7.5 |
| Central and South-Eastern Europe (non-EU) and CIS | 8.9 | 7.4 | 7.3 | 6.7 | 6.8 | 8.4 | 7.9 | 6.7 | 7.2 | 7.7 |
| East Asia | 3.4 | 3.1 | 3.0 | 2.9 | 3.3 | 3.3 | 3.2 | 3.1 | 3.2 | 3.3 |
| South-East Asia and the Pacific | 2.6 | 3.3 | 3.2 | 3.1 | 3.1 | 3.0 | 2.7 | 2.5 | 2.7 | 2.8 |
| South Asia | 2.6 | 3.0 | 2.6 | 2.4 | 2.3 | 2.4 | 2.3 | 2.2 | 2.3 | 2.4 |
| Latin America and the Caribbean | 6.3 | 5.6 | 5.4 | 5.1 | 4.8 | 5.7 | 5.4 | 5.3 | 5.7 | 6.0 |
| Middle East | 6.1 | 6.8 | 6.6 | 6.3 | 6.5 | 6.3 | 6.3 | 6.1 | 6.6 | 7.0 |
| North Africa | 8.7 | 6.5 | 6.2 | 6.2 | 6.0 | 6.0 | 6.3 | 6.6 | 7.0 | 7.5 |
| Sub-Saharan Africa | 7.3 | 6.6 | 6.5 | 6.4 | 6.4 | 6.4 | 6.5 | 6.3 | 6.5 | 6.7 |

Затримка із відновленням ринку праці (табл.5) проявляється не тільки в розриві між зростанням виробництва і зростання зайнятості, але і в тому, що економічний підйом слабо відображається на збільшенні реальної заробітної плати у багатьох країнах.

Таблиця 5

Безробіття в світі, млн. осіб

| | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011* | | |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|----------------|----------------------|----------------|
| | | | | | | | | CI lower bound | Preliminary estimate | CI upper bound |
| Total | 175.5 | 187.5 | 180.0 | 170.7 | 176.4 | 197.7 | 197.3 | 187.3 | 197.2 | 206.8 |
| Male | 101.8 | 106.2 | 103.1 | 97.6 | 101.4 | 115.3 | 113.2 | 107.8 | 113.5 | 119.0 |
| Female | 73.6 | 81.3 | 76.9 | 73.0 | 75.0 | 82.4 | 84.1 | 79.5 | 83.7 | 87.8 |
| Youth | 73.4 | 78.7 | 75.5 | 70.7 | 71.6 | 76.3 | 75.8 | 70.9 | 74.7 | 78.5 |
| Adult | 102.0 | 108.8 | 104.5 | 99.9 | 104.8 | 121.4 | 121.5 | 116.4 | 122.5 | 128.3 |

Можна також очікувати, що політика розвинутих країн, спрямована на зменшення бюджетного дефіциту без вирішення проблеми створення робочих місць, призведе до подальшого погіршення перспектив працевлаштування вже в 2012р. для безробітних та нових учасників ринку праці (молоді, що шукає перше робоче місце).

Даний висновок підтверджується тим, що наявність безробіття визначають ряд чинників, дія яких є об'єктивною, незалежно від типу економічної системи: науково-технічний прогрес обумовлює скорочення, перш за все, працівників ручної праці; структурні зміни в економіці викликають зменшення кількості зайнятих в окремих галузях виробництва; підвищення продуктивності праці також призводить до зменшення кількості зайнятих; скороченню живої праці сприяє дія закону економії часу.

РЕЗЮМЕ

У статті проаналізовано тенденції безробіття населення на світовому ринку праці. Визначено, що наявність безробіття визначають ряд чинників, дія яких є об'єктивною, незалежно від типу економічної системи.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы тенденции безработицы населения на мировом рынке труда. Определено, что наличие безработицы определяют ряд факторов, действие которых является объективным, независимо от типа экономической системы.

SUMMARY

The article analyzes trends in employment population in the global labor market. Determined that the unemployment range of factors determine the validity of which is the objective, regardless of the economic system.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Громыко В.В. План и рынок в воспроизводстве рабочей силы: опыт развитых индустриальных стран. – М.: Изд-во РЭА, 1992. – 344с.
2. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / За ред. С.І.Юрія, Є.В.Савельєва. – К.: Знання, 2007. – 595с.
3. Мировая рецессия конца 2000-х [Электронный ресурс] // Википедия: свободная энциклопедия. - URL: <http://ru.wikipedia.org/>
4. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика: В 2-х т. Т.1. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. – 598с.
5. Хоткина З.А. Стереотипы и дискриминация на рынке труда [Электронный ресурс] // Экономика, социология, менеджмент: федеральный образовательный портал. – 2007. – URL: <http://www.ecsocman.edu.ru/>
6. Экономика труда / Под ред. Винокурова М.А., Гоелова Н.А. – Спб.: Питер, 2004. – 656с.
7. U.S. Bureau of Labor Statistics <http://www.bls.gov> -

УДК 657.336.71

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ПРЯМОГО МЕТОДУ У ПРОЦЕСІ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Каменська О.О., старший викладач кафедри обліку, аудиту та економічного аналізу Донецького університету економіки та права
Петрова О.О., завідувач ТВПБ 10004/085 Філії Донецького обласного управління ПАТ “Державний ощадний банк”

У сучасних економічних умовах здатність підприємства здійснювати безбиткову господарську діяльність багато в чому залежить від організації системи управління його ресурсами, найбільш ліквідними з яких є грошові кошти. У свою чергу, управління активами не можливе без відповідного інформаційного забезпечення.

Актуальність проблеми також визначається значним обсягом готівкових та тінювих розрахунків у вітчизняній практиці. На сьогодні методика складання звіту про рух грошових коштів, який є одним з компонентів фінансової звітності суб'єкта господарювання, не дає змоги виявити джерела та напрями використання грошових активів у частині операційної діяльності.

Альтернативним рішенням цієї проблеми є складання звіту про рух грошових коштів за допомогою прямого методу. Він надає можливість отримати більш детальну інформацію про рух грошових коштів на підприємстві в стратегічному та оперативному аспекті управління.

Розв'язанню теоретичних і методологічних питань формування, аналізу та прогнозування фінансової звітності присвячена значна кількість досліджень вітчизняних вчених: Ф.Ф.Бутинця [3], С.Ф.Голова [4], Н.В. Гура, Е.Н. Кашенко [8], Г.Г. Кірейцева [10], В.К.Савчука, В.В. Сопка [17], В.Д. Слободяна, В.О.Шевчука [19], П.Я. Хомина, Л.В.Чижевської [18] та інших.

Крім того, проблеми звітності, процедури її складання та аналізу в умовах ринкової економіки досить повно висвітлені в працях вчених країн близького і далекого зарубіжжя: О.Аскери, В.Тарусина, Л. Ходирева [1], П.С. Безруких, В.В. Ковальова, О.В.Єфімової, Н.П.Кондракова [2], В.Соколова, А.Д. Шеремета [12], Л. Бернстайна, Велша, Ван Бреди, Ж.Рішара, Т.Карліна, Д.Колдуела, Б.Нідлза, Е.С. Хендріксена [18] та інших.

Г. Ю. Чуланова, М. С. Туровська [18] рекомендують різні форми звітності про грошові потоки, складеної прямим методом, виділяють наступні джерела надходження та спрямування витрат грошових коштів у результаті операційної діяльності:

1. Надходження грошових коштів: надходження від реалізації продукції (робіт, послуг); аванси, отримані від покупців; розрахунки з підзвітними особами; інші надходження.

2. Витрати грошових коштів: сплата за сировину та матеріали; заробітна плата робітників і службовців; відрахування до бюджету і позабюджетних фондів; інші витрати [18].

К. Карлберг пропонує групувати інформацію про рух грошових потоків наступним чином: касові надходження від клієнтів; відрахування коштів на купівлю; відрахування на витрати [7].

О. О. Терещенко розглядає такі напрями витрат грошових коштів підприємства, як: грошові витрати на придбання сировини та матеріалів; грошові витрати на виплату заробітної плати, у т. ч. нарахування на неї; інші грошові витрати, пов'язані з операційною діяльністю; сплачені відсотки за користування позиками; сплачені дивіденди [11].

Метою статті є дослідження проблем та перспектив використання прямого методу в процесі складання фінансової звітності у сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств.

У сучасних умовах функціонування вітчизняних підприємств існує ряд проблем пов'язаних з обліком грошових коштів, а саме:

- визнання та класифікація грошових коштів;
- правильне їх відображення у фінансовій звітності;
- організація контролю за процесом збереження та використання грошових коштів;
- оптимізація надходжень і виплат готівки та формування інформаційної бази даних для аналізу отриманих і втрачених вигод від проведених заходів;
- повнота, своєчасність та аналітичність відображення в звітності руху грошових коштів; матеріально - технічне та організаційне забезпечення ведення обліку грошових коштів.

Відомо, що при організації обліку грошових коштів підприємства слід забезпечити повноту та своєчасність їх відображення у системі обліку. Дана ділянка бухгалтерії є досить важливою, тому що від достовірності та оперативності обліку грошів залежить уся фінансова діяльність підприємства. Побудова належного обліку грошових коштів передбачає правильність здійснення й відображення всіх етапів їх руху, починаючи з нормативно-правових вимог, заповнення первинних документів, узагальнення та систематизації інформації в регістрах і завершуючи складанням звітності.

На сьогодні усі національні і міжнародні розробники стандартів фінансової звітності дійшли висновку про важливість розкриття інформації про джерела вступу і напрями використання компаніями грошових коштів, звіт про рух грошових коштів став частиною пакету фінансової звітності.

Звіт про рух грошових коштів можна вважати доповненням до бухгалтерського балансу (у частині деталізації руху грошових коштів), його слід використовувати разом з іншими фінансовими звітами, оскільки він надає інформацію, яка дозволяє користувачам оцінювати зміни у чистих активах підприємства, його фінансовій структурі (у тому числі ліквідність та платоспроможність), а також здатність впливати на суми і період руху грошових коштів з метою пристосування до обставин та можливостей, які постійно змінюються, розробляти моделі для оцінки та порівняння теперішньої вартості, майбутнього руху грошових коштів різних підприємств, також підвищує ступінь зіставності звітності про результати діяльності різних підприємств

Для аналізу грошових потоків у світовій практиці застосовують норми МСБО 7 "Звіти про рух грошових коштів", згідно з яким звіт повинен містити інформацію про грошові потоки компанії в розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

В Україні відповідно до вимог П(С) БО 4 "Звіт про рух грошових коштів", є достатньо регламентований законодавчими та нормативними актами. Але розширення форм і методів здійснення розрахунків, властивостей та функцій грошових коштів як інструментів забезпечення оперативної платоспроможності стали головною причиною уточнення й деталізації відображення в бухгалтерському обліку та контролю операцій з ними.[14]

Ключовими відмінностями між цими нормативними документами є те, що МСБО 7 передбачає застосування для руху коштів в результаті операційної діяльності на вибір прямого чи непрямого методу формування звітності, а в Україні, відповідно до останніх змін (наказ Міністерства фінансів України від 10 червня 2010 р. № 382) передбачено зміну непрямого методу подання інформації про рух коштів результаті операційної діяльності на прямий.[13]. Це є логічним кроком, оскільки у міжнародній практиці доведено, що прямий метод складання Звіту про рух грошових коштів є більш простим і зрозумілим (95% провідних компаній світу підтримали цей метод).

Складання Звіту за непрямим методом приводить до виникнення ряду проблем, які спричиняються неоднозначним роз'ясненням фінансової інформації.

Як відомо, попередня редакція П(С) БО 4 передбачала застосування непрямого методу - використання готових показників звіту про фінансовий стан підприємства (баланс - ф. № 1) та Звіту про фінансові результати (ф. № 2) для безпосереднього заповнення рядків Звіту про рух грошових коштів (ф. № 3) або через визначення з них різниць для заповнення окремих рядків, і лише незначна кількість рядків потребувала вибірок з даних синтетичного або аналітичного обліку [13].

На відміну від непрямого методу, прямий метод передбачає розкриття інформації про основні види валових грошових надходжень і виплат.

Інформація для складання звіту про рух грошових коштів може бути отримана з облікових записів компанії шляхом коригування продажів, собівартості реалізації і інших статей, визнаних у складі прибутку або збитку:

- змін показників запасів, дебіторської і кредиторської заборгованості по операційній діяльності.
- інших негрошових статей.
- інших статей, рух яких пов'язаний інвестиційною або фінансовою діяльністю.

У результаті прийнятих Мінфіном України положень був змінений порядок розрахунку показників руху грошових коштів від операційної діяльності - виходячи зі статей надходжень та витрат, тобто прямим методом.

Таблиця 1

| Розрахунки до Звіту про рух грошових коштів [авторська розробка] | | | |
|--|---|-------|--------|
| Код | Господарські операції | Дебет | Кредит |
| 010 | Надійшло на поточний рахунок: від покупців в оплату відвантаженої продукції | 311 | 361 |
| 020 | Надійшло на поточний рахунок від покупців в оплату відвантаженої продукції | 311 | 361 |
| 080 | Надійшло на поточний рахунок в погашення виставлених претензій | 311 | 374 |
| | Надійшло на поточний рахунок дебіторська заборгованість інших дебіторів | 311 | 377 |
| 090 | Оплачено постачальнику за рахунок акредитива | 631 | 313 |
| | Оплачений рахунок постачальника | 631 | 311 |
| 095 | Перераховано передоплату постачальнику за матеріали | 631 | 311 |
| 105 | Виплачено з каси: заборгованість по зарплаті на початок звітного періоду | 661 | 301 |
| | Виплачено з каси: депонована зарплата (за минулі періоди) | 662 | 301 |
| 115 | Перерахована с поточного рахунку в бюджет заборгованість на початок звітного періоду: по ПДВ | 641.2 | 311 |
| 120 | Перерахована с поточного рахунку заборгованість на початок звітного періоду: по податку на прибуток | 641.1 | 311 |
| 125 | Перерахована с поточного рахунку заборгованість на початок звітного періоду: єдиний соціальний внесок | 65 | 311 |
| 130 | Перерахована с поточного рахунку заборгованість на початок звітного періоду: в бюджет за податком з доходів | 641.3 | 311 |
| 145 | Перераховано з поточного рахунку: різним кредиторам | 685 | 311 |
| | Перерахована передплата Тепломережі за опалення (рахунок 377) | 377 | 311 |
| | Списано з поточного рахунку вартість передплатних видань на майбутній звітний період | 39 | 311 |
| | Оплачена з поточного рахунку неустойка за порушення умов договору | 948 | 311 |
| 170 | Код 010+020+080-090-095-105-115-120-125-150-145 | | |
| 250 | Перераховано з поточного рахунку: заборгованість постачальникам | 631 | 311 |
| 310 | Погашено заборгованість засновників по внесках у статутний капітал грошовими коштами | 311 | 46 |
| 350 | Виплачено з каси: дивіденди | 671 | 301 |
| 360 | Погашена заборгованість банку: по кредиту | 611 | 311 |
| | Погашена заборгованість банку: по нарахованих процентах | 684 | 311 |
| | Викуплені власні акції у акціонерів по номінальній вартості | 451 | 311 |
| | Виплачено з каси: проценти | 684 | 301 |
| 390 | Код 310-350-360 | | |
| 400 | Код 170-300+390 | | |
| 410 | Ф1 (230) На початок звітного періоду | | |
| 430 | Код 410+400Ф2 (230) На кінець звітного періоду | | |

Тому для складання звіту бухгалтер повинний використовувати данні реєстрів бухгалтерського обліку щодо дебетових або кредитових оборотів грошових коштів (рахунки 30 «Каса» і 31 «Рахунки в банках») за звітний період у кореспонденції з рахунками активів або зобов'язань (рахунки 14,15,18, 34 - 37, 39, 41, 45 - 48, 50 - 53, 55, 60 - 69, 70, 71, 73 - 76). При цьому не враховуються внутрішні зміни у складі коштів: з каси у банк, з поточного рахунку в банку на такі рахунки, як депозитний, акредитивний, лімітованих чекових книжок і навпаки, до вищезазначеного звіту не включаються. Розрахунки до звіту про рух грошових коштів прямим методом наведені в таблиці 1.

У новому звіті про рух грошових коштів витрати повинні наводитись у відповідних строках в дужках і відніматись при визначенні результатуючих показників, як в інших формах річної фінансової звітності (баланс, звіт про фінансові результати). Також згідно з П(с)БО 4 в рядках з 010 по 080 1 розділу відображаються надходження звітного або аналогічного періоду попереднього року від здійснення операційної діяльності, а витрачання коштів - у рядках 090-145. Інвестиційну діяльність потрібно відображати у 2 розділі (рядки 180-300), фінансову - у рядках 310- 390 3 розділу, а рядок 400 «Чистий рух коштів за звітний період» є сумою рядків 170, 300, 390 [8].

Перший розділ звіту «Рух коштів у результаті операційної діяльності» відповідно до нової редакції П(с)БО 4 складається з таких рядків: надходження від реалізації продукції, погашення векселів одержаних, покупців і замовників авансів, повернення авансів, установ банків відсотків за поточними рахунками, бюджету податку на додану вартість, повернення інших податків і зборів, отримання субсидій і дотацій, цільового фінансування, боржників неустойки і штрафи, інші надходження; і витрат на оплату товарів, авансів, повернення авансів, працівникам, зобов'язань з податку на додану вартість, зобов'язань з податку на прибуток, відрахувань на соціальні заходи, зобов'язань з інших податків і зборів, цільових внесків, інші витрачання; та підсумкових рядків: чистий рух коштів до надзвичайних подій, рух коштів від надзвичайних подій, чистий рух коштів від операційної діяльності.

В оновлених рядках форми №3 виділено наступні статті: надходження від бюджету ПДВ, надходження від повернення інших податків і зборів, витрачання на оплату працівникам, витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів.

У рядку 040 «Надходження від бюджету податку на додану вартість» відображаються відшкодовані підприємству з бюджету суми податкового кредиту з ПДВ за допомогою зарахування коштів на рахунки в установах банків. Стаття «Надходження від повернення інших податків і зборів (обов'язкових платежів)» (045) показує одержані з бюджету на рахунки підприємства в установах банків суми інших податків і зборів (обов'язкових платежів), крім ПДВ [8].

У рядках видатків «Витрачання на оплату працівникам» 105 відображаються витрачені грошові кошти на виплати працівникам заробітної плати, допомоги, винагород, а в статі 130 «Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків, зборів (обов'язкових платежів)» Слід зазначити, що собівартість реалізованої інвалюти включають до рядка 145 «Інші витрачання».

У статті «Чистий рух коштів до надзвичайних подій» відображається різниця між сумами грошових надходжень, відображених у рядках 010 - 080, та грошових видатків, відображених у рядках 090-145 цього звіту.

Дані про рух грошових коштів під час здійснення фінансової та інвестиційної діяльності також визначаються вибіркою даних про їх витрачання і надходження безпосередньо за оборотами на рахунках у реєстрах бухгалтерського обліку грошових коштів. У рядках 180,190 і 200 наводиться надходження грошових коштів від продажу інвестиційної нерухомості, фінансових інвестицій, необоротних активів, утримуваних для продажу, та інших довгострокових необоротних активів.

Зміна курсів іноземних валют протягом звітного періоду відображається у рядку 420 «Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів» сума збільшення залишку коштів, а сума зменшення наводиться у дужках.[8].

Виділяють наступні переваги цього методу:

- Звіт про рух грошових коштів показує основні джерела припливу і напрямки відтоку грошових коштів.
- Звіт про рух грошових коштів дає можливість робити оперативні висновки відносно наявності грошових коштів для проведення платежів по різних поточних зобов'язаннях.
- безпосередня прив'язка до бюджету грошових надходжень і виплат.
- відображає взаємозв'язок між реалізацією і грошовою виручкою за звітний період.

Недоліком прямого методу є те, що він не розкриває взаємозв'язку отриманого фінансового результату і зміни абсолютного розміру грошових коштів підприємства.

Також проблемою є те, що більшість компаній здійснюють багато різних операцій, що викликають рух грошових коштів, тому досить важко провести класифікацію напрямів руху грошових коштів.

Як бачимо, прямий метод складання звіту про рух коштів враховує надходження і відпливи коштів підприємства у процесі здійснення операційної, інвестиційної і фінансової діяльності.

Основні зміни в структурі та методології складання нової форми річного звіту про рух грошових коштів із застосуванням прямого методу передбачають наступні :

- зміну методу заповнення показників першого розділу звіту забезпечує неможливість арифметичної підгонки даних та поверхневого розкриття інформації про діяльність підприємства.
- оновлена форма звіту надає корисну інформацію для прийняття правильних рішень щодо напрямів подальшого розвитку підприємства і підвищує зрозумілість та зіставність звітності з результатами діяльності інших підприємств;
- Звіт про рух грошових коштів, сформований прямим методом, може бути використаний у процесі аналізу грошових потоків підприємства, що дозволяє підвищити ефективність їх управління у стратегічному розвитку.

Звіт про рух коштів можна скласти як для всього підприємства, так і для окремих його відділів чи підрозділів.

Рівень користувача і рівень деталізації звіту визначає саме підприємство. Важливо створити систему, яка дозволяє здійснювати свосчасний, точний і ефективний нагляд за рухом коштів підприємства.

Прямий метод - це могутній інструмент, який можна використовувати для регулярного контролю за фінансовим станом підприємства. Оптимальна періодичність написання звітів про рух коштів визначається потребами керівництва. Відповідно до його потреб, звіти можна складати щомісяця, щотижня чи навіть щодня. Разом з архівними даними, звіт може містити також касовий бюджет для співставлення фактичних показників з запланованими. Завдяки цьому, можна прогнозувати потребу в коштах, і уникнути несподіваної нестачі коштів у майбутньому.

Таким чином доведено, що при формуванні звіту про рух грошових коштів доцільно використовувати прямий метод, що розкриває значний обсяг інформації, необхідної користувачам.

РЕЗЮМЕ

Стаття направлена на дослідження проблем та перспектив використання прямого методу у процесі формування звіту про рух грошових коштів. Прямий метод складання звіту про рух коштів враховує надходження і відтоки коштів підприємства у процесі здійснення операційної, інвестиційної і фінансової діяльності.

Ключові слова: грошові кошти, фінансова звітність, дебіторська заборгованість, підприємство, прямий метод, фінансовий результат, операційна діяльність

РЕЗЮМЕ

Стаття направлена на исследование проблем и перспектив использования прямого метода в процессе формирования отчета о движении денежных средств. Прямой метод составления отчета о движении денежных средств учитывает поступления и оттоки средств предприятия в процессе осуществления операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Ключевые слова: денежные средства, финансовая отчетность, дебиторская задолженность, предприятие, прямой метод, финансовый результат, операционная деятельность

SUMMARY

The article is directed on research of problems and prospects of the use of direct method in the process of forming of Report on motion of money. The direct method of drafting of Report on motion of money takes into account a receipt and outflows of money of enterprise in the process of realization of operating-room, investment and financial activity.

Keywords: money, financial reporting, account receivable, enterprise, direct method, financial result, operating activity

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Аскери О. Международные стандарты финансовой отчётности (International Accounting Standarts) // М.: Аскери, 2006. — 1060 р.
2. Бухгалтер и Закон Отчёт о движении денежных средств: от возникновения до особенностей составления (рус.) Бухгалтерские будни // Аналитический еженедельник. — 01.02.2010 – 07.02.2010. — В. № 05 (36).
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець. - 8-ме вид., доп. і перероб. - Житомир: ПП "Рута", 2009. - 912 с.
4. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: Практичний посібник. — К.: Лібра, 2004. - 880 с.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV (із змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 11.05.2000 р. № 1707-III, від 08.06.2000 р. № 1807осконалення звіту про рух грошових коштів // Вісник податкової служби України». — 2010. - № 26 .
6. Карлберг К. Бизнес-анализ с помощью Excel 2000. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2000. —480 с.
7. Кашенко Е.Н. Гура-III, від 22.06.2000 р. — № 1829 — III.
8. Пархоменко В. Порядок заповнення звіту про рух грошових коштів прямим методом // Бухгалтерський облік та аудит. — 2011. — №25. — С. 152.
9. Каруца С.М. Фінансова звітність як предмет державного фінансового контролю // Фінансовий контроль (всеукраїнський науково-теоретичний, інформаційно практичний журнал). — 2005. — № 1 — с.52
10. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент. — Житомир: ЖІТІ, 2001. — 440 с.
11. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — 554 с.
12. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз // Навчальний посібник. — К., 2005. — 196 с.
13. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http:// minfin.gov.ua](http://minfin.gov.ua).
14. Офіційний сайт Верховної Ради України. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http:// rada.kiev.ua](http://rada.kiev.ua).
15. Сайт журналу "Дебет-Кредит". — [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http:// dtk.com.ua](http://dtk.com.ua).
16. [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http:// zrns.ru](http://zrns.ru).
17. Періодичне видання "Баланс". — [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http:// balance.ua](http://balance.ua).
18. Офіційний сайт НБУ. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: [http:// nbuv.gov.ua](http://nbuv.gov.ua).

УДК 339.727.22:338.43

ПОЛІПШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА ДЛЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Клсцова Н. В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту ЗЕД та євроінтеграції Сумського національного аграрного університету

Постановка проблеми у загальному вигляді. Наслідки реформ, що відбуваються останні десять років у сільському господарстві регіонів України, довели необхідність диверсифікації системи економічних відносин, що одночасно охоплює і виробництво, і обіг, і споживання сільськогосподарської продукції. Особливого значення набуває сільське господарство Сумської області, що неодмінно потребує значних інвестиційних ресурсів. Якщо сільськогосподарське підприємство з іноземними інвестиціями Сумщини ставить за мету ефективне функціонування у довгостроковому періоді, забезпечення високих темпів розвитку, підвищення конкурентоспроможності, то його керівництво повинно застосовувати всілякі стратегічні підходи щодо залучення іноземного капіталу. Таким чином, постає питання про необхідність формування сприятливого інвестиційного середовища, що окрім загальноприйнятих чинників, враховуватиме особливості сільськогосподарського виробництва, рівень інвестиційної активності галузі, зосередження на пріоритетних напрямках, формах та джерелах інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На міжнародній арені питання інвестиційного клімату та привабливості підприємств різних галузей економіки набули поширення у роботах багатьох науковців, практиків, політиків, зокрема таких як Г. Бірман, І. Бланк, Л. Брагінський, А. Булатов, В. Губенко, К. Зуллас, М. Кісіль, Т. Мацибора, А. Пересада, М. Пессель, Б. Пшик, П. Саблук, Н. Хруц та інші. Проте й досі не вирішено дилему щодо факторів, які формують інвестиційне середовище сільськогосподарських підприємств.

Метою даної статті є визначення факторів, які сприяють поліпшенню інвестиційного середовища для розвитку підприємств з іноземними інвестиціями у сільському господарстві Сумської області.

Результати дослідження. Узагальнюючими поняттями, що характеризують інвестиційне середовище в області, виступають "інвестиційний клімат" та "інвестиційна привабливість". Ці два поняття подібні, оскільки враховують максимальну кількість факторів, що впливають на процес прийняття інвестиційних рішень та подальшу реалізацію інвестиційних проектів. Інвестиційний клімат не є новим явищем для української економічної науки, тому що теоретичне його обґрунтування відбулось ще за часів перебудови Радянського Союзу, хоча й без урахування регіональних особливостей. Проте й досі для характеристики інвестиційного клімату не існує загальновизначених показників. Так, Губський Б. В. говорить, що саме інвестиційний потенціал (об'єктивні та кількісні умови інвестування) та інвестиційний ризик (переважно якісні політичні, економічні, соціальні характеристики приймаючої країни щодо ймовірності втрати в ній інвестицій чи дохід від них) визначають інвестиційний клімат регіону чи країни у цілому [1, с. 206]. Російські ж науковці розглядають інвестиційний клімат в якості системи прийняття капіталу, тобто сукупності правових актів і установ, що втілюють державну політику у відношенні капіталовкладень з-за кордону [2, с. 100–105].

Враховуючи теоретичні та практичні дослідження науковців, власні розробки та аналіз, ми прийшли до класичного висновку, що під інвестиційним кліматом регіону та країни у цілому необхідно розуміти комплекс політичних, соціально-економічних, організаційно-правових, соціокультурних, фінансових та географічних чинників, за допомогою яких іноземні інвестори мають можливість визначити між ризику спільної діяльності, розрахувати рівень прибутковості власних капіталовкладень, що впливатиме на остаточне рішення інвестування певної галузі у регіоні [3, с. 48]. Інвестиційну ж привабливість регіону можна розглядати лише в якості майбутнього місця інвестування, тобто дане поняття є значно вужчим, проте більш конкретним, у порівнянні з інвестиційним кліматом. Однак для стратегічного інвестора не достатньо переконливими є аргументи щодо інвестування підприємства, якщо розвиток даної галузі у масштабах країни чи регіону перебуває у несприятливому стані. Тому що інвестиційна пропозиція має попит лише там, де існують відповідні сприятливі умови. І це цілком природно, бо потенційний інвестор зацікавлений в отриманні максимального прибутку з мінімальним

ризиком вкладання коштів. За цих умов починається, насамперед, пошук прибуткового об'єкта інвестування, що передбачає визначення інвестиційної привабливості підприємства, ризику співпраці та перспективи функціонування щойно створеного бізнесу. Зокрема, Мацібора Т. В. акцентує увагу на тому, що інвестиційна привабливість підприємства – поняття широке і може трактуватись по-різному. Наприклад, для кредитного інвестора (банка) одним із основних чинників є платоспроможність підприємства, оскільки банк у розподілах прибутків від реалізації проектів участі не бере і зацікавлений лише у своєчасному поверненні коштів та отриманні відсотків. Проте інша справа, коли інвестор – акціонер або партнер у спільному бізнесі. У такому випадку головним фактором привабливості виступає ефективність господарської діяльності [4, с. 128].

Сьогодні до першочергових проблем розвитку економіки нашої держави належить проблема поліпшення інвестиційного середовища сільськогосподарських підприємств. Для того, щоб сприяти розвитку підприємств з іноземними інвестиціями в Сумській області, необхідно створити, перш за все, сприятливе інвестиційне середовище, під яким, на нашу думку, необхідно розуміти ринкову підсистему, що сприяє руху інвестицій та втілює риси інвестиційного клімату й інвестиційної привабливості країни, регіону чи підприємства. Зазначимо, що створювати привабливе інвестиційне середовище регіону у сільському господарстві можна за різними аспектами, проте ми пропонуємо відштовхуватись від тих позицій, що були висловлені респондентами різних країн світу в процесі проведеного експертного опитування. Так, враховуючи думку міжнародних експертів та молодих спеціалістів окремих вищих навчальних закладів України з питань іноземного інвестування, ми сформуваємо чотири основні групи факторів, що мають безпосередній вплив на формування сприятливого інвестиційного середовища для підприємств з іноземними інвестиціями у сільському господарстві Сумської області (рис. 1). Отже, при інвестуванні сільськогосподарських підприємств Сумщини закордонний учасник акцентує увагу на інвестиційному потенціалі, інвестиційному ризику, інвестиційній активності та фінансовій звітності підприємств, що функціонують у сільському господарстві області. Як ми позначили на рис. 1, інвестиційний потенціал представлений, перш за все, ресурсним потенціалом, зокрема площею сільськогосподарських угідь, що на думку експертів, є вирішальним показником для ведення сільського господарства у регіоні. Ми підкреслюємо, що саме Сумська область має найбільшу площу ріллі у розрахунку на одного мешканця регіону, орендна плата за яку найкращим чином приваблює іноземних партнерів. Проте ситуація з правом власності на землю є досить складною і суперечливою. Оскільки інвестиційна діяльність передбачає й участь інвестора в управлінні суб'єктом господарювання, то власність на майно, у тому числі й землю, є основною передумовою інвестування. А підвищення родючості ґрунтів та здійснення заходів з меліорації постають у якості основних напрямів вкладання іноземних інвестицій у сільське господарство регіону. Проте у ринкових умовах, іноземні інвестори поступово



Рис. 1. Основні фактори, що формують інвестиційне середовище сільськогосподарських підприємств з іноземними інвестиціями

Джерело: власні дослідження автора, на основі проведеного експертного опитування 162-х респондентів на міжнародному та національному рівнях

будують ланки купівлі земельних ділянок, на продаж яких й досі накладено мораторій. Більш того, це не спіткає іноземного інвестора, а навпаки – задає тону для активного проникнення на ринок сільськогосподарської продукції області. Саме тому необхідно впроваджувати політику щодо врегулювання намірів та побажань вітчизняного партнера з кінцевими цілями іноземного інвестора. Якщо це питання не буде з'ясовано до початку співпраці, то можуть виникнути непорозуміння у процесі роботи.

У Сумській області було зафіксовано такого роду непорозуміння у Лебединському, Білопільському, Тростянецькому та Краснопільському районах. Представники Кіпру та Франції, маючи всі законодавчо оформлені документи, користувалися землею цих

районів протягом п'яти років та змінили вид діяльності. Створене за їх участю підприємство з іноземними інвестиціями "Агросад" було визнано банкрутом, відповідно мав місце і процес ліквідації. З цього приводу Губенко В. І. зазначає, що агресивна конкуренція по відношенню до більш слабких країн на зовнішніх та внутрішніх ринках дозволяє транснаціональним компаніям необмежено експлуатувати ресурсний потенціал менш розвинутих країн, уряди яких не мають можливості підтримувати соціально-економічну сферу, збільшуючи з кожним роком зовнішню заборгованість своїх країн [5, с. 13]. Більш того, Михайлова Л. І. акцентує увагу на тому, що на східних землях Німеччини, де ще на етапі "входження інвестора" у визначений регіон чи при зміні власника підприємства, що безумовно передбачає розгортання потужної інвестиційної політики, муніципальні органи управління обумовлюють напрямки виробничої діяльності та формулюють вимоги щодо забезпечення зайнятості населення. Зокрема, це є обов'язковою умовою для депресивних регіонів з високим рівнем безробіття, наприклад, для землі Саксонія-Ангальт Німеччини [6, с. 204]. На наш погляд, зауваження Михайлової Л. І. є доречним, тому що посилення влади регіональних та місцевих органів управління у відстоюванні соціально-економічних інтересів територіальних громад при залученні іноземного капіталу не сприяло б поширенню безробіття у регіоні. Так, на 01.01.2009р. у Сумській області із 20,9 тис. безробітного населення працездатного віку, що зареєстроване у державній службі зайнятості, 15,6 тис. осіб – це жителі сільських місцевостей, що реально опинилися без роботи. Таке вивільнення відбулось за рахунок зміни існуючих організаційно-правових форм господарювання, ліквідації виробництва продукції тваринництва, а також злиття у підприємства з іноземними інвестиціями, що спричинило створення так званих "латифундій", що спеціалізуються виключно на вирощуванні основних культур рослинництва. Останнім часом на такого роду підприємствах навіть має місце "вахтовий метод" організації виробництва, тобто такий метод, що передбачає постійні подорожі до об'єктів роботи, що знаходяться на значній відстані. Крім того, такий метод є зручним для роботодавців, тому що необмежений за терміном проведення і застосовується без спеціального переліку, а також передбачає роботу змінного – "вахтового", персоналу.

Тому ми повинні враховувати, що суттєвою відмінністю сільського господарства від інших галузей народного господарства є те, що саме тут у процесі виробництва задіяні не три, а чотири виробничі ресурси – основні та оборотні фонди, робоча сила та земля. Причому останнє виступає і як знаряддя, і як предмет праці, а також є основним і незмінним засобом виробництва, на відміну від промисловості, де земля служить тільки просторовим базисом. Незамінність землі як засобу виробництва виражається в тому, що її не можна замінити, як, наприклад, основні фонди, новим та більш ефективним засобом. У той же час, при правильному використанні в процесі виробництва, земля не зношується, а навпаки – покращує свої якості (родючість). Цей факт та сезонність сільськогосподарських робіт визначають високу капіталомісткість галузі, оскільки практично кожна операція потребує використання іншої, характерної лише для неї техніки, причому від наявності її кількості залежить якість та своєчасність виконання робіт на підприємстві.

Таким чином, при утворенні сприятливого інвестиційного середовища у сільському господарстві, одним із позитивних чинників, що оперує Сумська область, виступає площа сільськогосподарських угідь. Коли ми говоримо про позитивні моменти, то маємо на увазі не лише для іноземного, але й для вітчизняного партнерів. Одним з головних пріоритетів розвитку Сумської області є збереження та ефективне використання земельних багатств регіону, проте неможливо та й недоцільно здійснити 100% залучення земель до обробітку, тому частину земельних ресурсів, які є малоефективними, необхідно заліснювати та залужувати. А для контролю за діями іноземних інвесторів доречним було б документально затверджувати їх зобов'язання – постійно підтримувати рівень родючості, а не видавлювати з неї останні "соки". Більш того, заздалегідь необхідно й обговорювати умови зайнятості у регіоні, що передбачає розвиток фінансово-економічного потенціалу області шляхом працевлаштування економічно активного населення, тобто тих безробітних, що на момент працевлаштування не мають роботи, але бажають її одержати.

Підсумовуючи, можна додати лише те, що керівникам сільськогосподарських підприємств Сумської області, перш за все, необхідно приділяти увагу ресурсному потенціалу, що може стати візитною карткою даного регіону. Це має бути на увазі: стан оброблюваних сільськогосподарських земель; бонітет ґрунту та вміст гумусу; наявність робочої сили, що спроможна якісно вести сільське господарство; фінансово-економічна та енергозабезпеченість підприємств, а також ступінь зносу та оновлення основних засобів на підприємствах. По-друге, повинен здійснюватись належний контроль за фінансово-економічною діяльністю підприємств, що на думку міжнародних експертів, є одним з показників сприятливого інвестиційного середовища. Так, розмір середньомісячної заробітної плати працівників, що зайняті у сільському господарстві, обсяг валової продукції, кредиторська та дебіторська заборгованість, прибуток та рентабельність підприємства – все це має безпосередній вплив при виборі об'єкту інвестування іноземним партнером. Що ж стосується державних дотацій за цільовими програмами, то цей фактор не першочергового впливу, проте від його наявності закордонні партнери не відмовляються.

Інфраструктурний аспект ґрунтується на привабливості регіону розташування сільськогосподарського підприємства для іноземного інвестування, що обумовлює цілеспрямованість вкладення інвестиційного капіталу та ступінь проникнення іноземних інвестицій у сільськогосподарський сектор регіонів. Даний аспект практично не можливо прогнозувати, тому що перебування з іншими країнами та привілей кліматичних умов складаються історично та залежать від географічного розташування області. Проте якщо Сумська область має такого роду переваги, то про них необхідно говорити, показувати та доводити.

Особливого значення при створенні сприятливого інвестиційного середовища для функціонування підприємств з іноземними інвестиціями у сільському господарстві Сумщини набуває фактор інвестиційного ризику. На нашу думку, виділення даного чинника у окрему групу є дуже важливим, тому що ми розглядаємо ризик як відхилення від очікуваних результатів, що неодмінно цікавить іноземного та вітчизняного партнерів, та визначення даного показника є обов'язковим при започаткуванні нової господарської діяльності. Більш того, якщо відбувається інвестування сільськогосподарського сектору певного регіону, то обов'язково має місце певний відсоток ризику. Зазначимо, що ніяке підприємство з іноземними інвестиціями у сільському господарстві не може отримати всебічну гарантію неризикової діяльності у майбутньому. Навіть використовуючи методи прогнозування, те чи інше підприємство знаходиться під впливом певного ризику, що не має можливості бути виключеним у процесі прогнозування. Крім того, утворюється невизначеність, який саме ризик може виникнути у процесі спільної інвестиційної діяльності.

Незалежно від ризику, який може мати місце на сільськогосподарському підприємстві та може стати причиною його ліквідації, а відповідно й збитковістю усіх інвестиційних надходжень, необхідно розглядати ізолювано усі фактори, що спричиняють таку ситуацію. Ми вважаємо, що при залученні іноземних інвестицій у сільськогосподарське підприємство, першочергового значення набувають чотири основні категорії ризиків: 1) правовий ризик – характеризується відсутністю чіткої правової бази, що регулює діяльність підприємств з іноземними інвестиціями у сільському господарстві, та її адекватністю існуючим ринковим вимогам. Дана категорія ризику має вплив першочергового ступеню, тому що нестабільне та надмірне регулювання держави у сфері сільського господарства, проблеми щодо встановлення чітких прав власності, мінливість політичного середовища та нечітка правова система спричинили виникнення сумнівів у іноземних інвесторів вкладати власні кошти саме у сільськогосподарське підприємство нашої країни; 2) репутаційний ризик – виникає тоді, коли відбувається процес відсутності платоспроможного попиту на запропоновані раніше послуги внаслідок традиційних уподобань споживачів. Широкого розповсюдження репутаційний ризик набуває за умов корупційності, що відбувається у певних регіонах країни; 3) операційний ризик, що характеризується виникненням проблем, обумовлених труднощами в операційній роботі сільськогосподарських підприємств при обслуговуванні нових клієнтів. Зокрема такі чинники, як великий податковий тягар, низький рівень доходів громадян у певній місцевості та великий ступінь ризику щодо окупності вкладених коштів, мають першочерговий вплив на виникнення даної категорії ризику на підприємстві з іноземними інвестиціями у сільському господарстві; 4) стратегічний ризик, що обумовлений виникненням проблем стосовно подальшого розвитку впровадження технологій, виходячи зі стратегічних тенденцій та вимог кон'юнктури ринку. Одним із факторів, що може спричинити виникнення на підприємстві даної категорії ризиків, можна вважати мінливість економічного середовища як в регіоні функціонування підприємства, так і в Україні у цілому.

Однією з головних причин правового аспекту, на яку останнім часом звертають увагу іноземні інвестори – представники різних країн світу, є нестабільне та надмірне регулювання держави у сільському господарстві. Така політика нашої країни спричиняє

незадоволення окремих інвесторів, що опинились на ринку сільськогосподарської продукції. Тому при розгортанні інвестиційної діяльності у певній області розпочинаються перемовини щодо гарантій врегулювання нестабільного та надмірного втручання місцевих органів у новостворене підприємство. Проте за даними міжнародної статистики, у 2009 р. майже половина (46%) усіх зафіксованих змін режимів регулювання прямих іноземних інвестицій у різних країнах стосувалось прийняття спеціальних заходів щодо стимулювання капіталовкладень. З них 40% припадало на лібералізацію умов діяльності підприємств з іноземними інвестиціями, і лише 6% – на подальшу лібералізацію доступу іноземного капіталу в окремі галузі економіки. Це говорить про те, що створення на національному рівні ефективного законодавчого режиму для сільськогосподарських підприємств з іноземними інвестиціями є доволі нелегким завданням. Як правило, виникає необхідність у прийнятті рішення щодо темпів і характеру процесу лібералізації політики регулювання діяльності іноземних інвесторів у даній галузі. Тому, не зважаючи на загальну тенденцію до лібералізації, національне законодавство навіть у самих відкритих країнах для прямого іноземного інвестування, зокрема у сільському господарстві, все ж таки зберігає положення щодо державного контролю над припливом іноземного капіталу в окремі галузі економіки країни та його подальшого функціонування.

На міжнародному рівні простежується аналогічна ситуація. Практично всі багатосторонні та двосторонні інвестиційні угоди гарантують іноземному капіталу вільний доступ до місцевих ринків, проте у жодній із цих угод не міститься відмови національного керівництва від контролю над прямими іноземними інвестиціями та сільськогосподарськими підприємствами з іноземними інвестиціями у країні. Отже, для України, у тому числі й для Сумської області, уникаючи перепони та одночасно зберігаючи рівноправний підхід щодо регулювання інвестиційної діяльності національного та зарубіжного інвесторів, повинна вимальовуватися типова риса посилення регуляторної функції держави на ринку капіталів. Це необхідне для того, щоб передбачити ситуацію, коли результатом відміни державних заборон на функціонування сільськогосподарських ринків можуть виникнути обмеження, що утворюватимуться лише окремими учасниками ринку інвестицій. Враховуючи те, що усі регіони України мають на меті підтримувати та розвивати, у першу чергу, національний бізнес, так звана обмежувальна ділова практика великих монополій, зокрема у сільському господарстві Сумщини, буде доречною. Роль та місце держави у системі регулювання аграрного ринку має призвести до поглибленої участі України в системі міжнародного поділу праці. Держава у цьому випадку виступає як координатор процесу, що сприяє економічній інтеграції її економіки та застосуванню протекціоністського режиму для запобігання втрат у разі відкриття внутрішнього і лібералізації зовнішнього ринків, тому використання захисних механізмів має бути недовготривалим та водночас враховувати їх реформацію й гармонію.

Для успішного розвитку економіки Сумської області та умов функціонування іноземного капіталу в країні, на підприємствах з іноземними інвестиціями, зокрема у сільському господарстві, повинна вироблятися не та продукція, яку виробляла до цього фірма-партнер, а нова – та, що передбачена у регіональних або державних програмах розвитку областей чи країни у цілому. Більш того, неприпустимим є звільнення підприємств з іноземними інвестиціями від оподаткування взагалі. Держава повинна сприяти частковому контролю за українською часткою валюти на сільськогосподарському підприємстві та створити такі умови, щоб ця валюта не “виїхала” закордон. Не повинна простежуватись тенденція розвитку підприємств з іноземними інвестиціями, прибуток яких зводиться до нуля протягом тривалого періоду. У таких випадках необхідно сприяти їх ліквідації як суб’єкта підприємницької діяльності. І неодмінною умовою такої форми господарювання має бути те, що робочі місця на підприємствах повинні сприяти підвищенню зайнятості населення у регіонах, де функціонують сільськогосподарські підприємства з іноземними інвестиціями.

Сумському регіону необхідно прагнути до створення потужних сільськогосподарських підприємств, тому що науковий потенціал області дозволяє це зробити. Втім, лише наукового потенціалу недостатньо, тому в створенні інвестиційного проекту необхідна безпосередня участь й професійних учасників інвестиційного ринку, всіх інвесторів – і українських, і іноземних. Держава та місцеві органи управління повинні відігравати у цьому процесі суттєву роль, але ця роль має бути виключно локальною, хоча і дуже важливою. Наша держава для інвестиційних процесів у сільському господарстві повинна виступати у якості спеціального пристрою, за допомогою якого запускається “двигун”, але в жодному разі не у якості двигуна. Якщо держава почне щось рухати як основний рушій, то ми дійдемо до централізованої економіки і зруйнуємо систему державного плану. Проте, держава має виступати саме у ролі того механізму, що запускає інвестиційний процес. Далі повинні включитися у роботу інвестиційні компанії, іноземні інвестори чи, взагалі, інші країни. А для цього, перш за все, потрібна нормальна біржова система, депозитарна система, стабільна та надійна банківська система, сприятливе інвестиційне середовище.

Загальновідомо, що іноземні партнери прагнуть вкладати свої кошти лише у ті галузі, які гарантують швидку окупність внесеного капіталу, а Сумська область наразі виступає не достатньо привабливим об’єктом для іноземних партнерів. Тому інвесторами нашої області є або великі компанії, які можуть собі дозволити ризикувати у інвестиційній діяльності, або підприємці, які займаються посередницькою діяльністю у незначних обсягах. Проте існуючу ситуацію можна виправити, створивши сприятливі умови для залучення іноземного капіталу, використовуючи ефективно фінансові ресурси, створюючи сприятливе інвестиційне середовище. А головне – необхідно сприяти тим сільськогосподарським підприємствам з іноземними інвестиціями, що виробляють продукцію, здатну замінити імпорт, зайнявши тим самим конкурентоспроможне місце на вітчизняному ринку.

Висновки та пропозиції. Таким чином, залучати іноземні інвестиції у вітчизняний аграрний сектор потрібно, але “у розумних межах та напрямках”. Щоб уникнути небажаних наслідків, місцеві органи Сумщини повинні скоординувати приплив іноземного капіталу у ті сфери економічної діяльності, які допоможуть модернізувати сільське господарство регіону, збільшити обсяги виробництва продукції, перейти до цивілізованого ринку продовольства, створивши продовольчу безпеку, та нарощувати експортний потенціал. А розвиток сільськогосподарського виробництва регіону ґрунтується саме на активізації інвестиційної діяльності, створенні умов нарощування обсягів інвестицій у дану галузь. Врахування запропонованих чотирьох груп факторів, що формують інвестиційне середовище сільськогосподарських підприємств, дозволить адекватно оцінювати можливість подальшого розвитку господарюючих суб’єктів.

РЕЗЮМЕ

У статті визначено основні групи факторів, що формують інвестиційне середовище підприємств у сільському господарстві Сумської області на основі проведеного авторкою експертного опитування фахівців різних країн світу з питань іноземного інвестування; викладено власне тлумачення інвестиційного середовища сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: інвестиційне середовище, інвестиційний клімат, іноземні інвестиції, сільськогосподарські підприємства з іноземними інвестиціями.

РЕЗЮМЕ

В статье определены основные группы факторов, которые формируют инвестиционную среду предприятий в сельском хозяйстве Сумской области на основе проведенного автором экспертного опроса специалистов различных стран мира по вопросам иностранного инвестирования; изложено собственное толкование инвестиционной среды сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: инвестиционная среда, инвестиционный климат, иностранные инвестиции, сельскохозяйственные предприятия с иностранными инвестициями.

SUMMARY

The paper identifies the main factors' groups that shape the investment environment of Sumy region enterprises' in agriculture on the basis of the author's expert survey by specialists in foreign investments of different countries; the own interpretation of the investment environment of agricultural enterprises is given.

Keywords: investment environment, investment climate, foreign investment, agricultural enterprises with foreign investment.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ.

1. Губський Б. В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. В. Губський. – К.: Наукова думка, 1998. – 390 с.

2. Евстратов С. Ю. Иностранные инвестиции в СССР: вопросы финансового регулирования / С. Ю. Евстратов, Н. Б. Кузнецов. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 160, [1] с.
3. Клецова Н. В. Формування інвестиційного клімату у сільськогосподарських підприємствах з іноземними інвестиціями Сумщини / Клецова Н. В. // Економіка Крима. – 2009. – № 26. – С. 48–52.
4. Мацибора Т. В. Іноземні інвестиції в АПК України: монографія / Т. В. Мацибора. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 186, [3] с.
5. Губенко В. І. Стан та проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності України в умовах активізації глобалізаційних процесів / В. І. Губенко // Вісник Білоцерківського державного аграрного університету: збірник наукових праць / Білоцерківський державний аграрний університет. – Біла Церква: БДАУ, 2007. – Вип. 45. – 151 с.
6. Ладика В. І. Інвестування АПК в системі розвитку продуктивних сил регіону / В. І. Ладика, Л. І. Михайлова // Розвиток продуктивних сил України: від В. І. Вернадського до сьогодні: матеріали ювілейної міжнародної наукової конференції (20 березня 2009 р.) / Національна академія наук України, Рада по вивченню продуктивних сил України: у 3-х частинах. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – Ч.1. – С. 202–205.

УДК 339.727.22, 339.727.24

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В 2003-2011 РР.

Кобиланська А.В., асистент кафедри національної економіки Національного університету «Одеська Юридична Академія», м.Одеса

Постановка проблеми.

В теоретичних та практичних дослідженнях вітчизняних та іноземних науковців пряме іноземне інвестування виступає одним з основних чинників економічного розвитку країни, що сприяє реалізації структурної перебудови шляхом трансферу технологій та «ноу-хау», зменшенню рівня безробіття, підвищенню продуктивності праці, і таким чином не тільки підвищенню рівня національного доходу, але і прискоренню темпів його зростання.

Аналіз динаміки потоків ПІІ в світі показав, що зазвичай країни, які довгий час були нетто-експортерами інвестиційного ресурсу, згодом стають і активними учасниками міжнародних потоків капіталу інвестуючи вільні кошти закордон. Таким чином, вони максимізують свій економічний прибуток та мінімізують ризики операційної діяльності.

Інакше кажучи, процес прямого іноземного інвестування є взаємовигідним для всіх його учасників. Втім існування певних недосконалостей національної економіки, таких як обмежень на здійснення зовнішньоторговельних операцій, субсидування певних галузей національної економіки і т.ін., може викривляти наперед очікувані, теоретично обґрунтовані, тенденції здійснення прямого інвестування.

За випадку ймовірності існування вказаних ризиків, дослідження саме структури ПІІ може слугувати певним індикатором розвитку національної економіки та наявності окремих інституційних обмежень.

Аналіз попередніх досліджень. Серед всього різноманіття досліджень, присвячених вивченню механізмів залучення іноземних інвестицій до економіки певної країни, особливе місце посідають ті, які спрямовані на вивчення динаміки та галузевої, а також географічної структури таких потоків. В цьому контексті досвід України, як експортера та імпортера прямих іноземних інвестицій, вивчався такими дослідниками, як Бажал Ю., Барановський О., Васюренко О., Гайдуцький П., Гальчинський А., Гаврилюк О., Гесць В., Другов О., Жаліло Я., Злупко С., Кірхнер Р., Козоріз М., Кравцова В., Саблук П., Стирський М.

Зважаючи на комплексний характер явища ПІІ, вказані роботи в більшості випадку були спрямовані на вивчення окремих економічних категорій пов'язаних з прямим іноземним інвестуванням. Так, в свої роботах зазначені автори досліджували причини інвестиційного процесу, прогнозували обсяги та структуру потоків капіталу, аналізували секторальні тенденції інвестування в контексті окремих галузей народного господарства, наводили аналіз змін в галузевій та географічній структурі ПІІ.

Водночас, незважаючи на широке коло тематики існуючих наукових праць, дослідження залучення України в транскордонні потоки прямих інвестицій потребує доповнення в частині аналізу перехресної географічно-секторальної структури ПІІ, причин її формування та видозміни.

Мета статті. Метою статті є дослідження перехресної географічно-секторальної структури потоків ПІІ, з виокремленням причин її формування в період з 2000 по 2011 роки та особливим акцентом на структурних зрушеннях кризового періоду 2007-2008 років. Кінцевою ціллю є наведення висновків щодо ролі України в транскордонних потоках ПІІ, як в якості імпортера, так і в якості експортера ПІІ, з наступним наданням рекомендацій щодо зміни в підходах до керування потоками прямих іноземних інвестицій.

Виклад основного матеріалу.

Відповідно до даних Державного комітету статистики, станом на 31.12.2011 ПІІ в економіку України перевищували ПІІ з України в економіку світу приблизно в 5 разів та становили 49,4 млрд. дол. США. Біля 70% таких інвестицій було накопичено до 2008 року, тобто в докризовий період. Сплеск інвестування припав на 2005 рік і був пов'язаний з приватизацією металургійного комбінату «Криворіжсталь». Після 2008 року темпи зростання обсягів інвестування почали уповільнюватись незважаючи на програми структурної перебудови економіки та підтримку материнськими установами банків з іноземним капіталом в кризовий період та період виходу з кризи.

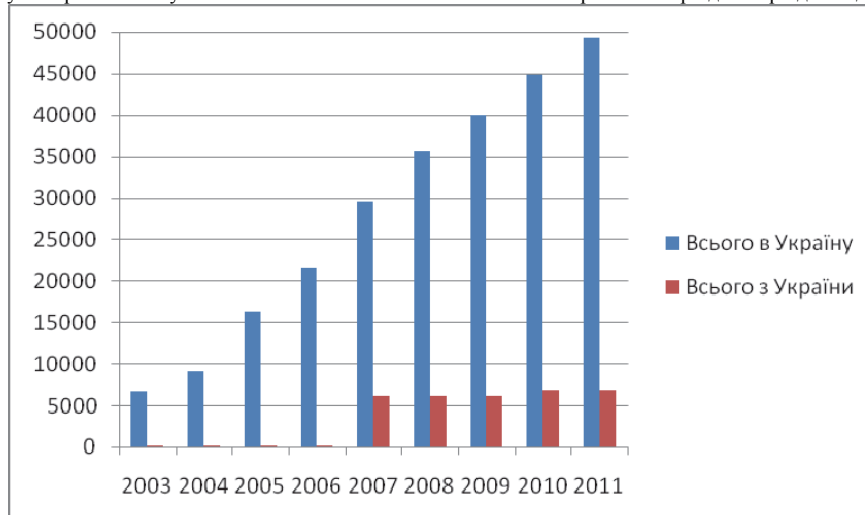


Рис. 1 Динаміка ПІІ в економіці України та ПІІ з України в країнах світу. (власна розробка, складено на основі даних Державного комітету статистики України [1])

Найбільшим інвестором в Україну були майже протягом всього періоду спостереження залишалися країни ЄС-80% загального обсягу ПШ в економіці України. Спільне економічне минуле з деякими країнами (Польщею, Словаччиною, Чехією), перспективи розвитку окремих секторів економіки України для інших (Австрія, Франція та банківський сектор) та репатріація прибутків з офшорних зон (Кіпр - близько 25% всіх ПШ в економіці України) були рушійними силами інвестування країнами Європи.

Так само, в структурі ПШ з України з 2007 року переважають інвестиції в країни ЄС. До того часу основним реципієнтом українського капіталу була Російська Федерація (від 50 до 40% всіх інвестицій з України в економіку світу в окремі роки). Втім концентрація уваги інвесторів на країнах ЄС, передусім, може бути пояснена інвестуванням материнськими українськими компаніями в пов'язані компанії, що розташовані в офшорних зонах, а саме Кіпрі (91% всіх ПШ з України).

Таким чином, і інвестиції з України, і інвестиції в Україну характеризуються не достатньо диверсифікованою географічною структурою. Якщо говорити про ПШ в Україні, то це означає певні ризики для економіки країни за випадку скорочення обсягів інвестування з боку основних країн-інвесторів, так як такі капіталовкладення на теперішній час є одними з основних джерел економічного розвитку. Якщо говорити про ПШ з України в економіку світу, то можна зробити висновок, що на теперішній час Україна не може розглядатися в якості активного експортера ПШ. Тобто, спостерігається певна асиметричність участі України в трансграничних потоках прямого інвестування, як з точки зору обсягів, так і з точки зору географічної широти охопту українськими інвесторами ринків інших країн.

Втім останнє спостереження є доволі природним з точки зору різниці в рівнях економічного розвитку країн-експортерів капіталу до України та України, як експортеру капіталу.

Дослідження галузевої структури ПШ в Україні та з України в контексті основних інвесторів та основних реципієнтів інвестиційного ресурсу допоможе збагатити аналіз участі країни в процесах прямого іноземного інвестування, викрити причини вже визначених диспропорцій.

Відповідно до даних Державного комітету статистики, протягом 2003-2011 рр. відбулися зміни в галузевій структурі ПШ в економіці країни.

Графічно це представлено на рис.2

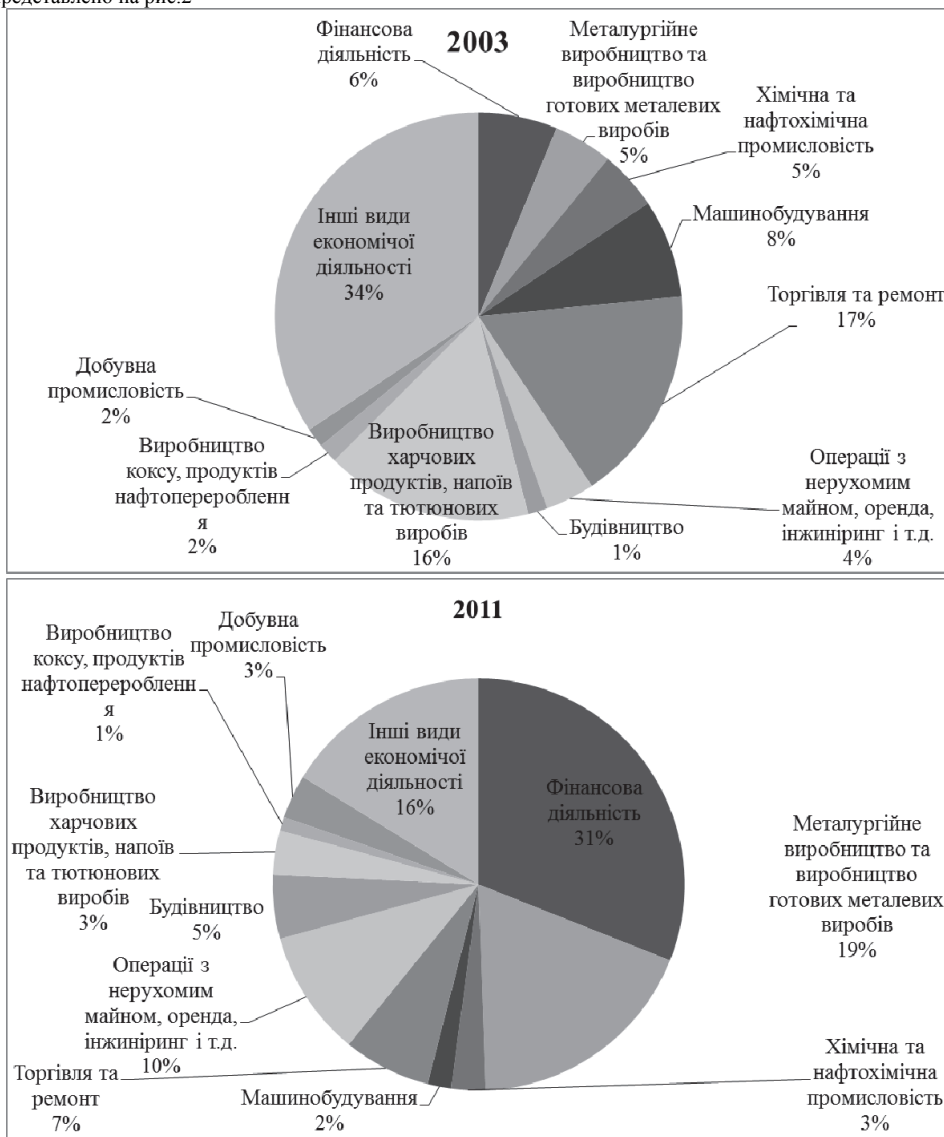


Рис. 2 Галузева структура ПШ в економіці України в 2003/2011 рр. (власна розробка, складено на основі даних Державного комітету статистики України [1])

Найбільших змін зазнали такі види економічної діяльності, як фінансова діяльність та промислове виробництво, а саме виробництво металургійної продукції. Станом на 1.01.2012 р. сукупна частка ПШ в ці галузі народного господарства дорівнювала близько 50%, що майже в 5 разів більше ніж в 2003 р. Таке зростання було забезпечено переорієнтацією уваги інвесторів з таких галузей народного господарства, як торгівля та ремонт, машинобудування, виготовлення харчової продукції.

Прискіплива увага експортерів іноземного капіталу саме до цих секторів української економіки була пов'язана перш за все зі зростанням доходів населення, та збільшенням попиту на кредитний ресурс (перш за все для купівлі житла), а також з покращенням зовнішньої

кон'юнктури для виробників металевої продукції, що, як очікувалось, мало б призвести до збільшення прибутків від реалізації підприємницької діяльності.

Такі зміни в галузевій структурі експорту іноземного капіталу в Україну позначились і на формах здійснення інвестування. Наприклад, ще в 2003 році збільшення акціонерного капіталу нерезидентами на 32% відбувалося у вигляді інвестування майна [2,55]. В 2011 році ця частка скоротилася до 7% [3,61]. В якості факторів, що позначились на змінах в структурі форм здійснення ПІІ, можна виділити і часткове насичення підприємствами реального сектора основними фондами, і переорієнтацією до накопичення оборотних активів, використання яких є особливо важливим та зручним в умовах поглиблення нестабільності економічної ситуації.

Також мала місце і ланцюгова реакція, коли розвиток фінансового сектору, за рахунок здійснення ПІІ, призвів до покращення умов переведення грошових коштів до країни. На додаток, слід зазначити, що інвестування саме в грошовій формі допомагає знизити ризики інвестування за випадку негативних змін в кон'юнктурі ринку та підвищити ймовірність безпечної і швидкого виводу капіталу з країни.

Зміни в галузевій структурі імпорту ПІІ в Україну відбувалися в контексті змін в галузевій структурі інвестування окремими країнами. Це в свою чергу спричинило зміни в ступеню їх впливу на певні галузі народного господарства України. Цілком природно, що більша частина таких змін припала на кризові роки.

Наприклад, суттєво зменшились обсяги інвестування з Франції до реального сектору української економіки на користь фінансового сектору. Купівля українських банків та їх подальша фінансова підтримка збільшила частку ПІІ Франції до цього сектору до 85%, та посилила участь французького капіталу в фінансовому сектору країни з 2% в 2003 році до 15% в 2011 році. Схожою склалася ситуація і з ПІІ в економіку України зі Швеції – відповідно, структура ПІІ в промисловість та фінансовий сектор змінилася майже симетрично – 87% всіх ПІІ зі Швеції в промисловість України в 2003 році до 79% в фінансовий сектор в 2011 р. Втім, роль ПІІ зі Швеції в економіці України не змінилась. Також критичними були зміни в галузевій структурі ПІІ з Італії - схожі до попереднього випадку.

Тенденція переорієнтації ПІІ з реального сектору економіки до фінансового є загальною для більшості країн-основних інвесторів України. Зворотні зміни спостерігались тільки у випадку Німеччини та Швейцарії. В першому випадку далася взнаки тісна кооперація українських та німецьких металургійних підприємств. В другому випадку – утримання банківських установ європейського банківського центру від інвестування в умовах фінансової кризи, посилення контролю за дотриманням вимог до управління банківськими нормативами.

В даному контексті збільшення обсягів інвестування не в реальний сектор, а в фінансові установи певним чином зменшує темпи розвитку реального сектору, в порівнянні з випадком безпосереднього інвестування в відповідні галузі економіки, а також збільшує ризики впливу капіталу у випадку несприятливої економічної ситуації та загострення інших соціально-політичних ризиків.

Слід зазначити, що зміни відбулися і в галузевій структурі ПІІ з України в економіку країн світу. Незважаючи на те, що більша частина інформації необхідної для проведення комплексного аналізу є конфіденційною, можливо виявити доволі чіткі тенденції.

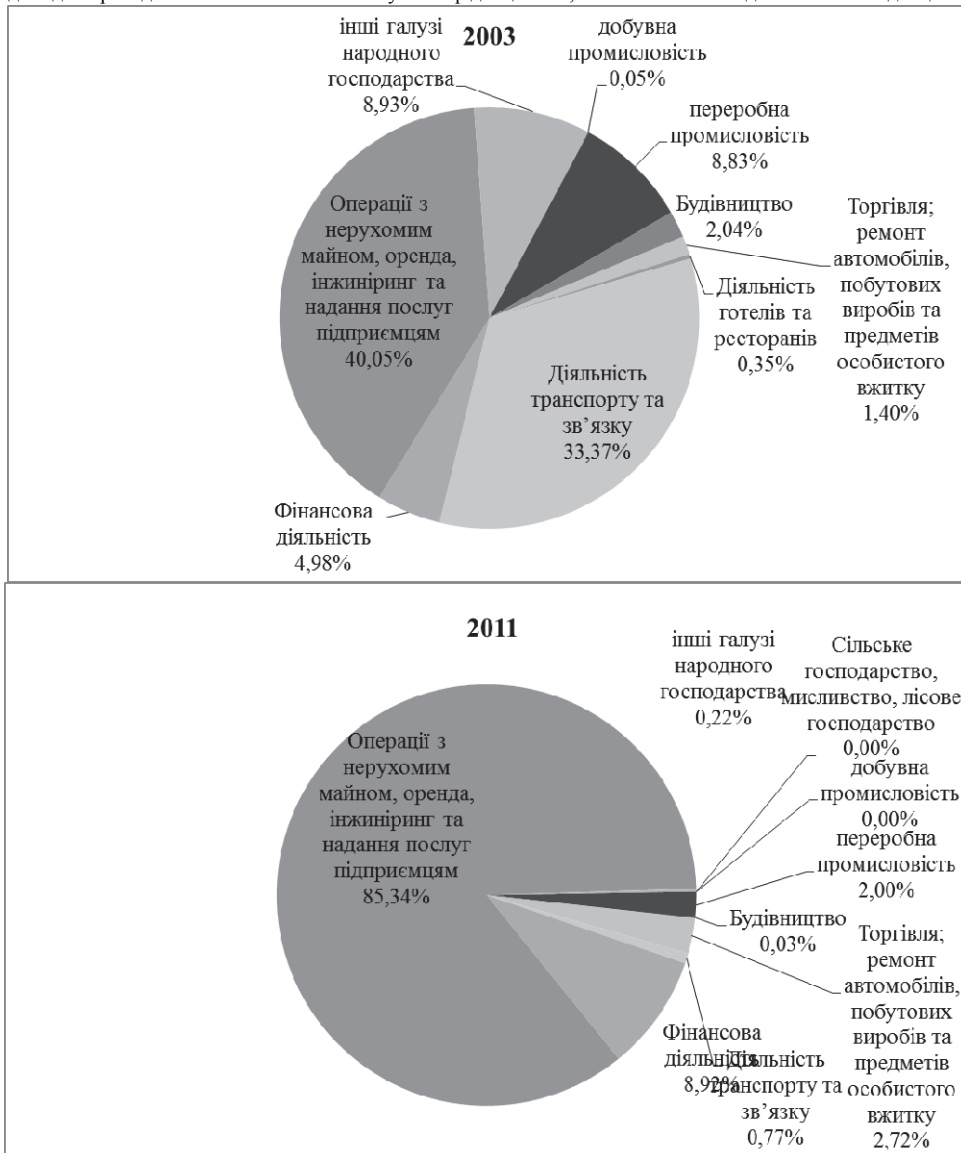


Рис. 3 Галузева структура ПІІ з України в економіку країн світу в 2003/2011 рр. (власна розробка, складено на основі даних Державного комітету статистики України [1])

В галузевій структурі ПІІ з України переважають п'ять галузей народного господарства: операції з нерухомим майном та інжиніринг, фінансова діяльність, діяльність транспорту та зв'язку та торгівлі та ремонт автомобілів. В 2003/2011 рр. сукупні частки ПІІ з України в цій сфері економічної діяльності становили відповідно 87% та 99%.

Втім відносна важливість цих секторів змінюється. На фоні поступового зростання ПІІ з України в економіку інших країн світу по всім секторам (за винятком сектору торгівлі в Грузії в період з 2011-2012рр.), відбулась переорієнтація уваги українських інвесторів з переробної промисловості, діяльності транспорту та зв'язку, будівництва, до секторів операцій з майном, фінансового сектору та торгівлі. Іншими словами, незважаючи на те, що розглядаються прямі іноземні інвестиції, тобто ті що здійснюються з метою реалізації довгострокового економічного інтересу, інвестування в інші країни здійснюється в такі галузі народного господарства, що сприяють отриманню швидкого прибутку, а також можуть бути за першою вимогою репатрійовані в країну-донора капіталу за умови необхідності додаткового інвестування внутрішніх проектів.

Критичним та показовим в цьому контексті став 2008, кризовий, рік - коли відповідні частки змінилися в 5 рази в порівнянні з 2007 роком. В той час коли загальні зміни в обсягах відбулись ще в 2007 році.

Що стосується розподілу уваги інвесторів між галузями народного господарства певних країн світу, то стосовно інвестування в сектор торгівлі, то вона наразі розподілена головним чином між чотирма країнами - Росією, Казахстаном, Польщею та Кіпром (23%, 13%, 33% та 11% всіх ПІІ в цей сектор за межами України, відповідно). Для фінансового сектору українські інвестори розподілили свої зусилля між Кіпром та Росією (72% та 8%). Дані щодо ПІІ в сектор операцій з нерухомістю є конфіденційною, але з наявної інформації можна зробити висновок, що вони сконцентровані основним чином в Кіпрі, Литві та Грузії, з суттєвою перевагою Кіпру.

З огляду на час зміни галузевої структури ПІІ з України, а також на сам характер цих змін, цілком логічно припустити, що відбувалась «втеча» внутрішнього капіталу українських підприємців до інших країн світу, які розглядалися та розглядаються в якості певних «гаваней» для підприємницького капіталу.

Альтернативою такому інвестуванню могло б послугувати портфельне інвестування в інші країни світу, проте обсяги портфельних інвестицій в інші країни світу є значно меншими за обсяги ПІІ. Складність підготовчого етапу для купівлі цінних паперів та брак відповідних знань для управління портфелем таких паперів, особливо за умови нестабільності фінансової системи світу, майже унеможливають для українських підприємців здійснення інвестування саме цього типу.

Відсутність добре розвинутої інфраструктури фондового ринку в Україні також ускладнює портфельне інвестування в економіку з боку країн світу. Це, цілком ймовірно, методологічно викривляє структуру іноземного інвестування в Україну і, таким чином, підвищує ризики неправильної оцінки інвестиційної позиції країни. Іншими словами, можна вважати, що певна частина ПІІ є «квазі-прямими», особливо це стосується тих, що спрямовані в фінансовий сектор, або здійснені в формі грошових внесків.

Зважаючи на географічну та галузеву структуру ПІІ з України в економіку країн світу, а також ПІІ в Україну, очевидним стає те, що Україна не може розглядатися в якості активного рівноцінного учасника трансграничної інвестиційної діяльності.

Висновки. Наведений в статті аналітичний огляд змін в географічно-секторальній структурі участі України в трансграничних потоках прямих іноземних інвестицій в період з 2003 по 2011 рр., дозволяє зробити певні висновки.

На теперішній час Україна залишається нетто-імпортером ПІІ. Більша частина інвестицій спрямована в ті галузі української економіки, що не є системоутворюючими, а по факту можуть розглядатися тільки як підтримуючі для реального сектору. На фоні недостатньо високих темпів зростання промислового виробництва, доходів населення та низького рівня внутрішніх заощаджень. Це накладає додаткові ризики на прискорення темпів подальшого економічного розвитку, - темпів достатніх для вирішення проблем необхідної структурної перебудови економіки.

Суттєва роль фінансового сектору, як реципієнта ПІІ, має бути використана на користь національним інтересам держави. Іншими словами практика пільгового кредитування реального сектору за участю держави, в контексті сьогодення, є запорукою майбутнього економічного зростання.

Концентрація ПІІ з України в фінансовому секторі та секторі операцій з нерухомістю та інжинірингу офшорних зон, є настільки наочною, що може слугувати чітким сигналом до спонукання законотворців до стимулювання утримання внутрішнього капіталу в межах країни. Адже наразі ПІІ з України в економіку світу не мають не можуть розглядатися в якості класичного капіталовкладення, тобто такого, що спрямовано на отримання прибутку. Проведення відкритих тендерів на здійснення інфраструктурних перетворень, участь в приватизації певних об'єктів може бути вагомим мотивом для українських підприємців до продовження економічної діяльності в межах країни.

Наступні дослідження в цій царині мають бути доповнені більш детальним виділенням факторів іноземного інвестування до певних галузей національного господарства з оцінкою впливу таких факторів на обсяги ПІІ. Це в свою чергу допоможе спрогнозувати майбутні потоки ПІІ. Також є корисним більш детальне вивчення ролі держави в стимулюванні участі України в трансграничних потоках капіталу з розробкою дієвого механізму приватно-державного партнерства в фінансовому секторі української економіки.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена вивченню динаміки змін обсягів та географічно-секторальної структури ПІІ в економіку України з країн світу та ПІІ в економіку країн світу з України. Автором проаналізовано основні тенденції змін, наведена оцінка причин вказаних змін та зроблені висновки відносно ролі України в трансграничній інвестиційній діяльності протягом 2003-2011 р. На основі результатів проведеного дослідження автором висунуті рекомендації щодо внесення змін до стратегії розвитку інвестиційної діяльності України.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, галузі економіки, інвестиційний клімат, економічна кон'юнктура, світова фінансова криза.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена изучению динамики изменения объемов и географическо-секторальной структуры ПИИ в экономику Украины из стран мира и ПИИ в экономике стран мира из Украины. Автором проанализированы основные тенденции изменений, предоставлена оценка причин указанных изменений и выводы относительно роли Украины в трансграничной инвестиционной деятельности в период 2003-2011 гг. На основе результатов проведенного исследования автором разработаны рекомендации относительно внесения изменений в стратегию развития инвестиционной деятельности Украины.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, отрасли экономики, инвестиционный климат, экономическая конъюнктура, мировой финансовый кризис.

SUMMARY

An article is devoted to the assessment of dynamics of changes in volumes and geographical-sector structure of inward and outward FDI. The main patterns of changes are analyzed by author, analysis of mentioned changes is provided and conclusions on the role of Ukraine in transnational investment activity in 2003-2011 are made. Basing upon the results of conducted research, the author recommends on the changes to the strategy of investment activity of Ukraine.

Keywords: foreign direct investment, sector of economy, investment climate, economic conjuncture, world financial crisis.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності в 2011 році. Статистичний збірник Державного комітету статистики України №34 від 16.02.2009р [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу до документу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1576-12>
2. Платіжний баланс і зовнішній борг України 2011 рік. [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу до документу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1576-12>
3. Платіжний баланс і зовнішній борг України 2003 рік. [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу до документу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1576-12>

УДК 658.2:005.93

ФУНКЦІОНАЛЬНІ ЦИКЛИ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУВАННЯ

Козарук А.Я., асистент кафедри «Маркетинг», Донецький національний університет

Основним напрямком теорії і практики сучасного менеджменту є комплексний підхід до управління виробничо-комерційною діяльністю підприємства. Він проявляється, наприклад, у маркетинговому підході, реінжинірингу бізнес-процесів, однак найбільш яскраво та повно інтеграція постачальницько-виробничо-розподільних систем виражена у логістиці – науці про планування, організацію, управління і контроль руху потоків у просторі й у часі від їх первинного джерела до кінцевого споживача.

Роль логістики у формуванні споживчої цінності продукції і забезпеченні її конкурентоспроможності в сучасних ринкових умовах постійно зростає. Підприємства, що активно використовують логістичні методи управління потоками, можуть значно ефективніше використовувати свої обмежені ресурси, адаптуватися та самоудосконалюватися як для задоволення підвищених вимог споживачів, так і до дій конкуренції. Таким чином, необхідно створення логістичної підсистеми управління підприємством (далі логістична система).

Актуальність теми. Серед вітчизняних і зарубіжних учених, які зробили внесок у справу розробки наукових засад логістики, варто виділити таких авторів, як Афанасьєв М.В., Бауєрсекс Д.Д., Кальченко А.Г., Кіндій М.В., Клебанова Т.С., Клосс Д.Д., Конверс П., Костоглодов Д.Д., Криківський Є.В., Миротин Л.Б., Окландер М.А., Павеллек Г., Саввіді І.І., Сергєєв В.І., Стаханов В.Н., Шевальє Ж., Шемаєва Л.Г. та ін.

Мета дослідження. Метою роботи є систематизація і теоретичне обґрунтування характеристик поточкових процесів, які забезпечують ефективне функціонування виробничо-економічних систем в логістичній системі на рівні підприємства.

Об'єкт дослідження – управління виробничо-економічними системами в умовах ринкових відносин між постачальниками, виробниками і споживачами. **Предмет дослідження** – управління логістичним процесом у виробничо-економічних системах.

Принципова новизна логістичного підходу – органічний взаємозв'язок, інтеграція управління численними функціональними підрозділами постачання, виробництва, транспорту, складського господарства, збуту в єдину матеріалопровідну систему. Мета логістичного підходу – оптимізація наскрізного управління сукупністю потоків, що складають таку систему. Використання цього підходу дозволяє підприємствам знизити витрати на управління потоками і поліпшити рівень обслуговування споживачів.

Відсутність загальноприйнятої структури логістичної системи видно з ряду визначень. На думку Гаджинського А.М. «логістична система – це адаптивна система зі зворотним зв'язком, що виконує ті чи інші логістичні функції. Вона, як правило, складається з декількох підсистем і має розв'язки зв'язки з зовнішнім середовищем» [1, с.81]. Це визначення збігається з дефініцією, запропонованою Родниковим А.Н. Єдиною вказівкою на логістику в цьому визначенні служить словосполучення «логістичні функції».

Уваров С.А. вважає, що логістична система має упорядковану структуру, у якій здійснюється планування і реалізація руху і розвитку сукупного ресурсного потенціалу, організованого у вигляді логістичного потоку, починаючи з відчуження ресурсів у навколишнього середовища і до реалізації кінцевої продукції. У цьому визначенні логістична система представлена на макро рівні, а сфера її компетенції звужується до планування руху матеріальних ресурсів.

У визначенні представленому Сергєєвим В.І. «логістична система – це складна організаційно завершена (структурована) економічна система, що складається з взаємозалежних у єдиному процесі управління матеріальними і супутніми їм потоками елементів – ланок, сукупність яких, границі і задачі функціонування об'єднані внутрішніми цілями організації бізнесу і (чи) зовнішніми цілями». Ця дефініція підкреслює необхідність використання логістики саме в організації сучасного бізнесу, а границі системи можуть мінятися в залежності від цілей.

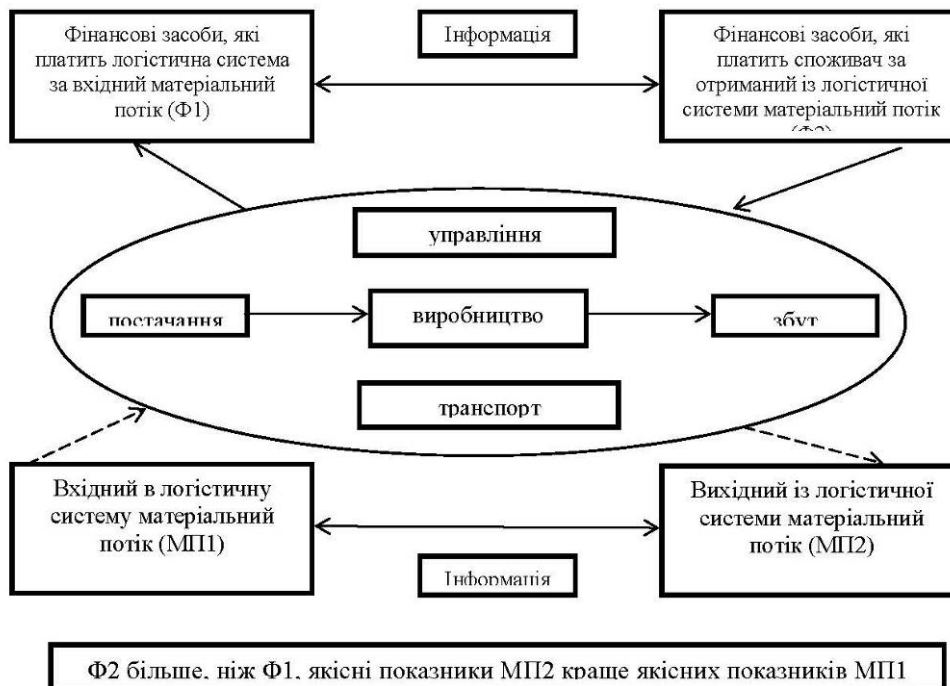


Рис.1. Принципова схема мікрологістичної системи

На думку Костглодова Д.Д., Саввіді І.І., Стаханова В.Н. «логістична система є сукупність взаємозалежних і взаємодіючих учасників економічних потоків, об'єднаних єдністю цілей і економічних інтересів». Це визначення є найбільш повним, тому автор буде використовувати його в подальшій роботі.

Як підкреслює Кириченко А.А. «створити ідеальну для всіх підприємств систему неможливо». Для кожного підприємства система буде унікальною, у зв'язку з тим, що її метою буде досягнення конкретних стратегічних задач підприємства. Однак можна виділити основні загальні етапи процесу планування і створення логістичної системи: постановка цілей системи, визначення реального її стану, створення і розгляд альтернативних проектів системи, впровадження одного з них і контроль за ним.

Тому, необхідно виділити загальне в циклі обертання засобів для більшості систем і виразити його типовою структурою логістичного циклу взаємозв'язків елементів виробничо-економічних систем.

Як і усі інші системи, логістична складається з елементів, з певним чином упорядкованими зв'язками (рис. 1). Схема логістичної системи є відображенням схеми підприємства як повної системи у термінах логістики. При цьому соціально-економічні відносини трансформуються у фінансові й інформаційні потоки, предмети праці – потоки матеріальних ресурсів, а засоби – у підсистему виробництва.

Виділення границь логістичної системи відбувається на базі циклу відтворення матеріальних благ і виробничих відносин. Принцип “від сплати грошей до одержання грошей” показує зв'язок логістичних операцій із процесом створення вартості як “ланцюжок цінностей”, що економічно зв'язує між собою виробника та споживача.

На макrorівні при проходженні матеріального потоку від одного підприємства до іншого як елементи логістичної системи розглядаються підприємства й оптові склади, а також транспорт, що забезпечує рух матеріального потоку. На мікрорівні логістична система може бути представлена у вигляді наступних основних підсистем (операцій): постачання, виробництва, збуту, транспортування. Елементи логістичних систем різноякісні, але одночасно сумісні. Сумісність забезпечується єдністю цілі, якої підлегле функціонування логістичних систем – доставка товарів і виробів у задане місце, у потрібній кількості й асортименті в максимально можливному ступені підготовлених до виробничого чи особистого споживання при мінімальному рівні витрат.

Основу зв'язку між елементами в макрологістичних системах складає договір (контракт) між суб'єктами спільної господарської діяльності. У мікрологістичних системах елементи пов'язані внутривиробничими відносинами, що певним чином упорядковані, за рахунок виконання наступних функцій:

- 1) прогнозування попиту на продукцію, яке дозволяє представляти планові завдання, як функції часу і приймати рішення по диверсифікованості ринків збуту продукції;
- 2) наскрізного “логістичного” калькулювання витрат, орієнтованих на кінцевий результат і спостереження за фактичним станом;
- 3) сіткового планування робіт з використанням методу критичного шляху для особливо важливих робіт;
- 4) розподілу фінансових ресурсів по підсистемах, які оптимізують функціонування системи в цілому.

З циклічного характеру сфери використання логістики (цикл розширеного відтворення) виникає, що логістична система функціонує також циклічно. Споживчий попит викликає виробничо-технологічний попит, створюючи своєрідний зворотний зв'язок між споживачем - ринком і споживачем-виробництвом. Таким чином, економічні закони ринку визначають ритм і динаміку функціонування логістичної системи. Відповідно до принципу “від сплати грошей до одержання грошей” логістичний цикл містить у собі ряд складових його функціональних циклів: виробничий цикл, період обертання дебіторської заборгованості, час на розміщення й одержання замовлень на сировину і так далі. У цілому він збігається з часом виконання замовлення (рис. 2) – основного предмета дослідження в логістиці [1].

Цикл виконання замовлення складається з трьох головних функціональних циклів логістики. Регулярне надходження потоку матеріалів, компонентів на виробничі підприємства вимагає визначених допоміжних дій, до яких відносяться: вибір джерела ресурсів; розміщення і відсилання замовлення; транспортування; отримання поставки. Усі ці дії необхідні для повного завершення постачальницького процесу. Функціональний цикл забезпечення виробництва призначений для логістичної підтримки виробничих процесів. Основна задача логістичної підтримки виробництва заключається у формуванні з мінімальними витратами регулярного потоку матеріалів і напівфабрикатів, що забезпечують дотримання виробничого графіка. Цикл фізичного розподілу зводиться до обробки і виконання замовлень споживачів аж до безпосереднього постачання товарів. Фізичний розподіл зв'язує підприємство з її споживачами, погоджує виробничі та маркетингові зусилля.

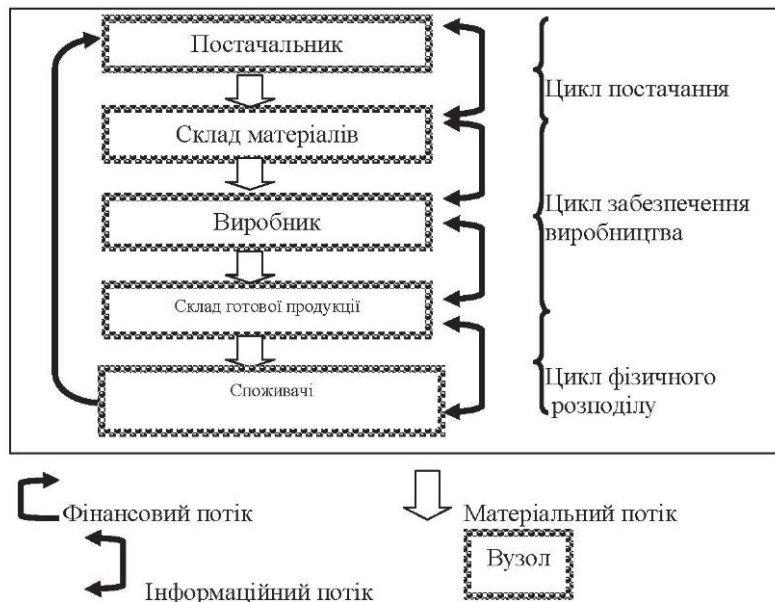


Рис.2. Схема функціональних циклів логістики

Надлишок капіталу в продуктивній і матеріальній формі стосовно мінімально необхідного називається запасами. Запаси можуть містити в собі запаси у вигляді вільних виробничих потужностей, надлишок робочої чи сили коштів. Усі ці резерви (запаси) пов'язані між собою та складають основу змін операційного і фінансового важелів управління господарською діяльністю.

Встановлення правильних рівнів запасів різних видів, їх постійний контроль, поповнення та використання - центральне питання комплексу задач оперативного планування й управління, хоча б уже тому, що запаси складають звичайно понад 40% активів підприємства [5].

У процесі реалізації продукції складова частина вартості обігового капіталу в матеріальній формі до моменту надходження засобів від покупців перетворює в обіговий капітал у фінансовій формі, що зветься «дебіторська заборгованість». Дебіторська заборгованість - важливий компонент обігового капіталу. Коли одне підприємство продає товари іншому підприємству, зовсім не обов'язково, що товари будуть оплачені негайно. Неоплачені рахунки за поставлену продукцію (чи рахунка до одержання) і складають велику частину дебіторської заборгованості. Однією з задач управління дебіторською заборгованістю є визначення ступеня ризику неплатоспроможності покупців, розрахунок прогнозного значення резерву по сумнівних боргах, а також робота з фактичними чи потенційно неплатоспроможними покупцями.

Обіговий капітал шляхом інкасації (погашення покупцями) дебіторської заборгованості знову трансформуються в обіговий капітал у грошовій формі, готової до авансування в предмети праці для здійснення наступного циклу.

Кошти і цінні папери - найбільш ліквідна частина поточних активів. До коштів відносяться гроші в касі, на розрахункових і депозитних рахунках. Цінні папери, що складають короткострокові фінансові вкладення, включають: цінні папери інших підприємств, білети державної скарбниці, державні облигації і цінні папери, випущені місцевими органами влади.

До поточних зобов'язань відноситься короткострокова кредиторська заборгованість, насамперед банківські позички і неоплачені рахунки інших підприємств. Альтернативний варіант полягає в продажі підприємством частини своєї дебіторської заборгованості фінансовій організації з наданням їй можливості одержувати гроші по борговому зобов'язанню.

Скорочення логістичного циклу в динаміці розглядається як позитивна тенденція, якщо це не призводить до додаткових витрат. Це може бути виконане як за рахунок скорочення запасів, так і прискорення всіх технологічних і фінансових операцій, що визначають цикл.

Різним функціональним циклам притаманна різна частота (інтенсивність) операцій і угод. Одні цикли призначені для забезпечення одноразової покупки чи продажу, у подібних випадках цикл планується, здійснюється і по завершенні угоди припиняє своє існування. Інші ж цикли припускають виконання довгострокових контрактів, у цьому ж випадку ситуація ще ускладнюється тим, що будь-яка операція чи об'єкт у рамках конкретного контракту одночасно можуть бути причіпна безліч інших циклів. Поза залежністю від кількості і розмаїття циклів, що забезпечують логістичні потреби підприємства, планування їх структури й оперативне управління ними потрібно здійснювати системно.

Процес руху обігових засобів у логістичній системі має складну динаміку. Це пов'язано з постійною зміною їх обсягу як за рахунок відтоку за межі системи (виплати в бюджет, оплати робочої сили), так і надходження за рахунок зовнішніх інвестицій і кредитів, а також перерозподілу по стадіях циклу. На кожній стадії виникають затримки між впливом на систему і появою результату. Виділяють два типи запізнювань:

- транспортне, яке визначається швидкістю руху матеріального чи інформаційного потоку (наприклад, час перебування товару в шляху чи час усереднення даних для прийняття рішень);
- емкісне, як результат різностей темпів споживання і надходження (прикладом може служити час перебування товару на складі готової продукції).

У логістичній системі, як і у всякій іншій замкнутій динамічній системі, можуть виникати коливання вихідних величин під впливом внутрішніх і зовнішніх вибурювань.

Колівання попиту проявляються в такий спосіб [3]:

- монотонна збіжність до рівноваги з новим рівнем попиту (стійкість);
- асимптотична збіжність (загасаючі коливання біля рівня рівноваги);
- нестійкість (коливання з амплітудою, що збільшується, періодичні коливання, нескінченні і нечіткі цикли).

Найбільш складно в динаміці описуються процеси руху матеріальних запасів. До об'єктивних динамічних факторів, що припускають потребу в створенні запасів відносяться:

невідповідність ритмів (постачання чи виробництва) використання матеріальних ресурсів. Навіть для ідеального випадку, коли споживання матеріалів безперервне, а постачання регулярне з фіксованим обсягом, початковий запас (у момент надходження партії) дорівнює величині партії, а далі, по мірі споживання, зменшується до нуля;

випадкові зміни попиту в проміжок часу між постачаннями, тривалість інтервалу часу між постачаннями, обсяги постачань. У цьому випадку проблема забезпечення ритмічності виробничих процесів буде мати імовірний характер, тобто надійність виробництва безпосередньо залежить від величини запасу;

кон'юнктурні фактори, що враховують сезонність попиту і сезонність виробництва предметів споживання.

З боку дії перерахованих факторів - чим більше запас, тим краще. У той же час існують і серйозні передумови убик зменшення чи зведення до нуля запасів матеріальних ресурсів. До них відносяться [10]:

- плата за фізичне збереження запасу;
- упущений економічний вигравш у зв'язку зі збереженням обігових засобів у запасах;
- витрати в кількості і якості матеріальних ресурсів, включаючи моральний знос.

Одна з найпростіших моделей, що описують цикли утворення запасів, була запропонована Мецлером [2]. Відповідно до цієї моделі величина бажаного рівня запасу визначається з припущення, що виробники мають намір зберегти постійним співвідношення між рівнем продажу і рівнем запасів. Виходячи з цього, одержуємо основне рівняння.

$$Y_t = U_t + (Q_t - Q_{t-1}) + I_0 \quad (1)$$

де Y_t - рівень доходу;

I_0 - величина екзогенного інвестування;

U_t - обсяг продукції, що проданий у даний момент часу відповідно до очікуваного рівня продажу виробників;

Q_{t-1} - запас продукції на складі;

Q_t - обсяг продукції, що переводить рівень запасу на бажаний рівень.

Для аналітичного визначення умов стійкості необхідно це рівняння привести до диференціального вигляду з невідомою функцією часу (Y_t) [6].

Об'єктом вивчення в імітаційній моделі є зв'язки між параметрами потоків інформації, фінансових засобів, замовлень, матеріалів, робочої сили й основних засобів, при здійсненні виробничо-господарської діяльності. Це дозволяє установити границі таких функціональних сфер управління, як: маркетинг, виробництво, дослідження, розробки й інвестиції, контролінг, логістика, організаційна структура.

Саме управління виробничо-економічними системами здійснюється з зміною чи перерозподілом грошових потоків необхідних для здійснення діяльності в кожній фазі. У свою чергу, кошти, в основному, отримуються у ході торговельно-промислової діяльності. У результаті, виникає необхідність управління і координації підсистем у динаміці.

Для прийняття рішень по управлінню потрібно одержувати безупинні оцінки споживчого попиту, фінансових можливостей, виробничих потужностей, ресурсів робочої сили і т.д. Ці оцінки повинні враховувати не тільки поточні значення параметрів, але і їх можливі зміни в майбутньому. Тривалість періоду оцінки, асоційованого з тим чи іншим прогнозом, залежить від багатьох факторів. З огляду на нестационарність (мінливість у часі) багатьох динамічних характеристик логістичного циклу оптимальним способом його дослідження ми вважаємо машинну імітацію.

Таким чином, можна зробити висновок, що для досягнення головної мети логістики необхідно побудувати систему, що вирішує наступні задачі:

- взаємозалежності і нерозривності фаз переміщення потоків при переході від виробника до споживача;
- скорочення логістичних витрат на всьому шляху руху матеріальних, фінансових, інформаційних і інших потоків на стадіях постачання, транспортування, складування, збуту продукції;
- інтегральності процесу руху усіх видів потоків;
- забезпеченості узгодженості руху матеріальних і фінансових потоків для досягнення кінцевої мети підприємства;
- ефективності управління обігом капіталу у всіх його формах, з огляду на циклічність логістичної системи;
- забезпеченості стійкості системи щодо внутрішнього, а головне зовнішнього середовища.

РЕЗЮМЕ

В статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти функціонування циклів логістичних систем, наведені принципові схеми мікрологістичної системи та функціональних циклів логістики, запропоновано модель оцінки циклів утворення запасів та наголошено на необхідності управління і координації підсистем у динаміці.

Ключеві слова: логістика, логістична система, матеріальний потік, циклічність, управління підприємством, організаційна структура, контролінг.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты функционирования циклов логистических систем, представлены принципиальные схемы микрологистической системы и функциональных циклов логистики, предложена модель оценки циклов образования запасов и обоснована необходимость управления и координации подсистем в динамике.

Ключевые слова: логистика, логистическая система, материальный поток, цикличность, управление предприятием, организационная структура, контролинг.

SUMMARY

The theoretical and practical aspects of functioning of cycles of the logistic systems are considered in the article, the principle charts of the micrologistic system and functional cycles of logistic are presented, the model of estimation of cycles of formation of supplies is offered and the necessity of management and co-ordination of subsystems is grounded for a dynamics.

Keywords: logistic, logistic system, financial stream, recurrence, management, organizational structure, an enterprise, controlling.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений.- 2-е изд.- М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2006.- 228с.
2. Киллен К. Вопросы управления: Сокр.пер.с англ./Под ред. И.М. Верещагина.- М.: Экономика, 2001.- 200с.
3. Николайчук В.Е. Заготовительная и производственная логистика.- СПб: Питер, 2001.- 160 с.
4. Тимохин В.М. Моделирование складных видов динамики в управлении производственно-экономическими системами.- Рукопис Автореферат до дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.03.02 – економіко-математичне моделювання.- Донецький національний університет Міністерства освіти і науки України.- Донецьк, 2001.- 20с.
5. Хедли Дж., Уайтин Т. Анализ систем управления запасами: пер.с англ.- М.: Наука, 2003 - 512 с.
6. Хэнсман Ф. Применение математических методов в управлении производством и запасами.- М.: Прогресс, 2007.- 279 с.

УДК 336.69

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Кондратенко М.О., здобувач кафедри управління персоналом і економіки праці, Донецький національний університет

Пенсійна система України, правові засади функціонування якої закладено з набуттям чинності у 2004 р. Законів України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" та «Про недержавне пенсійне забезпечення» [1, 2], у сучасних умовах все гостріше відчуває негативні наслідки процесу «старіння» населення країни, зменшення кількості працюючих та платників страхових внесків, що призводить до розбалансування доходів та видатків Пенсійного фонду України і його неспроможності забезпечити високий рівень пенсій.

Негативні демографічні тенденції характерні також для багатьох розвинених країн, що зумовлює необхідність здійснення пенсійних реформ з метою дотримання високих стандартів соціального забезпечення у країнах з соціально орієнтованою економікою.

Комплекс заходів з реформування пенсійних систем у групі найрозвиненіших держав світу формується з урахуванням таких чинників, як природа пенсійної системи, характер демографічної ситуації, політичні міркування, традиції та менталітет. Основні напрями реформування охоплюють:

- підвищення вікової межі виходу на пенсію та збільшення тривалості страхового стажу;
- зменшення коефіцієнта заміщення (відношення пенсії до заробітної плати);
- запровадження індексації пенсії на основі темпів зростання споживчих цін, а не середньої заробітної плати;
- введення обов'язкових професійних накопичувальних схем.

Концепцією пенсійної реформи в Україні передбачено створення в країні трирівневої пенсійної системи: солідарної системи (першого рівня), обов'язкової накопичувальної системи (другого рівня) та недержавного добровільного пенсійного забезпечення (третього рівня). Перший і другий рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

З 1 жовтня 2011 року набув чинності Закон України "Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи" (№3668-VI), який передбачає зміни умов призначення пенсій у солідарній системі, уточнює положення щодо обов'язкової накопичувальної пенсійної системи (другого рівня) та визначає умови участі недержавних пенсійних фондів на другому рівні [3].

Основні зміни пенсійного забезпечення зводяться до підвищення пенсійного віку для жінок та чоловіків державних службовців, збільшення терміну страхового стажу, запровадження максимального рівня пенсії, удосконалення механізму перерахунку пенсій тощо.

Оскільки дискусійним та активно обговорюваним питанням у суспільстві стало підвищення пенсійного віку для жінок, особливо з погляду на тривалість життя в країні, актуальним стає порівняльний аналіз вікової межі виходу на пенсію населення розвинених країн та України.

Дослідження науково-методологічних та практичних проблем реформування пенсійних систем відображені у наукових працях відомих зарубіжних та вітчизняних вчених. Вагомий науковий внесок у розбудову системи пенсійного страхування зробили Г.К. МакТаггарт, В.Л. Мітчел, М.К. Вінер, Б.О. Зайчук, Е.М. Лібанова, Б.Ф. Надточій, В.М. Новиков, В.М. Яценко та інші.

Визначаючи теоретичну та практичну цінність науково-теоретичного забезпечення реформування пенсійної системи в Україні, слід зазначити, що недостатньо опрацьованими залишаються науково-методичні підходи до адаптації міжнародних стандартів

реформування системи пенсійного страхування, розв'язання проблеми формування та використання пенсійних активів.

Виходячи з цього метою даного дослідження є порівняльний аналіз стандартів пенсійного віку населення розвинених країн з новачками законодавства в частині підвищення пенсійного віку та тривалості страхового стажу.

Розвинені країни, зіткнувшись з проблемою старіння населення, провели пенсійну реформу і підвищили вік виходу на заслужений відпочинок. Наведені в табл.1 дані щодо пенсійного віку та тривалості життя після виходу на пенсію у країнах ОЕСР свідчать, що демографічні проблеми постаріння населення та збільшення тривалості життя населення розвинених країн обумовлюють необхідність підвищення пенсійного віку у країнах з вищим ніж в Україні рівнем життя та розвиненими системами соціального захисту.

У країнах – членах організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) середній вік виходу на пенсію чоловіків – 63,1 роки, для жінок – 61,7 роки.

У багатьох країнах встановлено однаковий пенсійний вік для жінок та чоловіків (зокрема, у Норвегії, Ісландії це 67 років, що є найвищим рівнем пенсійного віку у країнах-членах ОЕСР). У США пенсійний вік становить 66 років як для жінок, так і для чоловіків. Решта розвинених країн підвищили пенсійний вік до 65 років.

Враховуючи оцінки тривалості життя населення після виходу на пенсію (в середньому по країнах ОЕСР це 18,3 роки для чоловіків та 23,3 роки для жінок), слід очікувати подальше поступове підвищення пенсійного віку у цих країнах.

Так, у Німеччині з 1 січня 2012 року розпочалася реалізація положень ухваленого у 2007 році Закону про адаптацію пенсійного віку до демографічного розвитку [5]. У відповідності з цим законом починаючи з січня 2012 року, пенсійний вік з 65 до 67 років збільшуватиметься до 2029 року поетапно, тобто щороку на один-два місяці. Норми попереднього пенсійного законодавства діятимуть лише для осіб з робочим стажем не менше 45 років. Крім того, з 63 до 65 років пенсійний вік підвищено для осіб з фізичними вадами та тих, хто через хворобу частково втратив працездатність.

Законом передбачається можливість виходу на пенсію з 63 років для осіб із робочим стажем не менше 35 років. Однак у цьому випадку за кожен недопрацьований місяць з пенсії відраховуватиметься 0,3%. Тобто з виходом на "ранню" пенсію у 63 роки громадянин отримуватиме на 14,4% менше від передбачених для нього виплат.

Підвищення пенсійного віку стало однією з найсуперечливіших соціально-економічних реформ уряду, проти якої широко виступали німецькі профспілки. На момент набуття чинності закону в січні 2008 року його підтримувало лише 5% громадян. Зі свого боку, керівництво країни аргументує пенсійну реформу старінням німецького суспільства, збільшенням тривалості життя, а також неможливістю постійного збільшення бюджетних дотацій до пенсійного фонду. На сьогодні, за даними уряду ФРН, німецькі чоловіки в середньому отримують пенсію протягом 15 років, жінки - протягом 20. У 1960 році цей показник становив відповідно лише 10 та 11 років.

В Україні підвищення пенсійного віку для жінок буде здійснюватися поступово. З кожним роком вік виходу на пенсію для жінок зростатиме на півроку, аж поки не зрівняється з пенсійним віком для чоловіків – 60 років.

За даними Державної служби статистики України середня тривалість життя в Україні становить 70,4 роки. Середня тривалість життя для чоловіків – це 65,2, для жінок – 75,5 років. Показник середньої тривалості життя покоління не дає інформації про середню тривалість життя на пенсії тієї його частини, яка перейде пенсійну межу. Цю інформацію надає показник середньої тривалості майбутнього життя тієї частини покоління, що досягла пенсійного віку.

Таблиця 1

Пенсійний вік у країнах ОЕСР (станом на 10 серпня 2009 р) [4]

| Країна | Оцінки тривалості життя після досягнення пенсійного віку | | Пенсійний вік | |
|-----------------|--|-------------|---------------|-------------|
| | Чоловіки | Жінки | Чоловіки | Жінки |
| Норвегія | 16,2 | 19,3 | 67,0 | 67,0 |
| Мексика | 17,2 | 19,4 | 65,0 | 65,0 |
| Ісландія | 17,2 | 19,6 | 67,0 | 67,0 |
| Данія | 16,4 | 19,8 | 65,0 | 65,0 |
| США | 17,1 | 20,1 | 66,0 | 66,0 |
| Португалія | 16,3 | 20,2 | 65,0 | 65,0 |
| Нідерланди | 17,3 | 20,4 | 65,0 | 65,0 |
| Ірландія | 16,9 | 20,6 | 65,0 | 65,0 |
| Німеччина | 17,0 | 20,7 | 65,0 | 65,0 |
| Нова Зеландія | 18,1 | 20,9 | 65,0 | 65,0 |
| Фінляндія | 16,8 | 21,0 | 65,0 | 65,0 |
| Швеція | 17,9 | 21,1 | 65,0 | 65,0 |
| Канада | 18,3 | 21,4 | 65,0 | 65,0 |
| Естонія | 14,9 | 21,8 | 63,0 | 61,0 |
| Іспанія | 17,9 | 21,8 | 65,0 | 65,0 |
| Угорщина | 16,5 | 22,4 | 60,0 | 59,0 |
| Польща | 14,4 | 23,1 | 65,0 | 60,0 |
| ОЕСР | 18,3 | 23,3 | 63,1 | 61,7 |
| Ізраїль | 16,9 | 23,4 | 67,0 | 62,0 |
| Чехія | 17,3 | 23,7 | 61,0 | 58,7 |
| Швейцарія | 18,9 | 23,9 | 65,0 | 63,0 |
| Японія | 18,8 | 24,1 | 65,0 | 65,0 |
| Австралія | 18,6 | 24,5 | 65,0 | 62,0 |
| Велика Британія | 16,9 | 24,5 | 65,0 | 60,0 |
| Словаччина | 15,6 | 24,6 | 62,0 | 57,0 |
| Люксембург | 20,8 | 24,9 | 60,0 | 60,0 |
| Чілі | 17,3 | 25,0 | 65,0 | 60,0 |
| Австрія | 17,5 | 25,1 | 65,0 | 60,0 |
| Південна Корея | 20,2 | 25,2 | 60,0 | 60,0 |
| Бельгія | 21,1 | 25,8 | 60,0 | 60,0 |
| Франція | 21,8 | 26,5 | 60,5 | 60,5 |
| Греція | 23,6 | 26,9 | 57,0 | 57,0 |
| Словенія | 19,0 | 27,2 | 60,0 | 57,3 |
| Італія | 22,7 | 27,3 | 59,0 | 59,0 |
| Туреччина | 29,4 | 36,8 | 44,9 | 41,0 |

Середня очікувана тривалість життя чоловіків, які досягли 60-річного віку, становить 74,5 року. Тобто, у разі своєчасного виходу на пенсію, чоловіки мають шанс у середньому отримувати пенсійні виплати протягом більш ніж 14 років. При досягненні 62 років чоловіки мають середню очікувану тривалість життя 75,5 року, отже, перебуватимуть на пенсії протягом 13,5 року. При підвищенні пенсійного віку до 65 років чоловіки мають шанс дожити до 77 років і отримувати пенсію протягом 12 років.

Середня очікувана тривалість життя жінок, які досягли 55-річного віку, - 79 років. Отже, середньостатистична українська пенсіонерка має шанс отримувати пенсію протягом 24 років - період, рекордний серед усіх розвинувтих країн світу.

Середньостатистична тривалість життя українців, які досягли 60-річного віку, становить 80 років. Тому у разі підвищення пенсійного віку на п'ять років, українська жінка має шанс отримувати пенсійні виплати протягом 20 років.

За показниками очікуваної тривалості життя на пенсії українські пенсіонери – чоловіки поступаються рівню розвинених країн, а пенсіонери – жінки навіть перевищують рівень таких країн як Норвегія, Мексика, Ісландія, Данія. Поступове збільшення загальної тривалості життя населення та збільшення кількості і питомої ваги населення старших вікових груп потребує дедалі більших видатків на підтримання життєвого рівня цієї категорії населення.

Останніми роками в Україні відбулося істотне збільшення видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення. За період з 2002 р. по 2010 р. обсяг соціальних видатків збільшився з 5,6% від ВВП до 8,6% ВВП. За цей же проміжок часу склалася ситуація, за якої обсяг видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення перевищував інвестиції в основний капітал більш ніж у 3 рази, а у кризовому 2009 р. навіть у 7,3 рази, що суттєво обмежувало можливість реалізації інвестиційно-інноваційної моделі розвитку країни.

Вказана тенденція є наслідком істотного збільшення участі державного бюджету у фінансуванні видатків Пенсійного фонду України – з 1,9% ВВП у 2002 р. до 5,9% у 2010 р. Частка видатків Пенсійного фонду України, профінансованих за рахунок державного бюджету і надання фонду позики, зросла з 28% у 2007 р. до 57% у 2010 р.

Бюджетом Пенсійного фонду України на 2012 рік, затвердженим Постановою КМУ від 8 лютого 2012 р. № 69, встановлено доходну частину у розмірі 212,2 млрд. грн., з яких 47,8 млрд. грн. (або 22,5%) становлять кошти Державного бюджету. Оскільки видаткова частина бюджету ПФУ України перевищує суму його доходів, то покриття дефіциту коштів ПФУ у сумі 9,7 млрд. грн. здійснюється також за рахунок коштів Державного бюджету [6].

За таких обставин проблемою, яка вимагає невідкладного рішення, стає реформування пенсійної системи та видаткової частини ПФУ, а також опрацювання механізмів скорочення його бюджетної підтримки. На сучасному етапі реформування пенсійної системи України одним із ключових завдань є активізація накопичувальних складових системи пенсійного забезпечення. Корисним для розбудови накопичувальних механізмів може стати застосування досвіду країн ОЕСР (Організації економічного співробітництва і розвитку), у яких накопичувальні пенсійні програми функціонують тривалий період. Активи пенсійних фондів країн ОЕСР, наведені у табл.2, дають можливість визначити позитивну роль пенсійних активів у розвитку національних економік.

Таблиця 2

Активи пенсійних фондів країн ОЕСД у 2009 р. [7]

| Країна | Активи пенсійних фондів | |
|---------------------------------|-------------------------|-------------------|
| | % до ВВП | млн. дол. США. |
| Країни – члени ОЕСР | | |
| Австралія | 82,3 | 808 224 |
| Австрія | 4,9 | 18 987 |
| Бельгія | 3,3 | 16 677 |
| Канада | 62,9 | 806 350 |
| Чілі | 65,1 | 106 596 |
| Чехія | 4,6 | 11 332 |
| Данія | 43,3 | 133 980 |
| Естонія | 6,9 | 1 371 |
| Фінляндія | 76,8 | 182 286 |
| Франція | 0,8 | 21 930 |
| Німеччина | 5,2 | 173 810 |
| Греція | 0,0 | 63 |
| Угорщина | 13,1 | 16 886 |
| Ісландія | 118,3 | 14 351 |
| Ірландія | 44,1 | 100 278 |
| Ізраїль | 46,9 | 95 257 |
| Італія | 4,1 | 86 818 |
| Японія | 25,2 | 1 042 770 |
| Південна Корея | 2,2 | 29 632 |
| Люксембург | 2,2 | 1 171 |
| Мексика | 7,5 | 107 135 |
| Нідерланди | 129,8 | 1 028 077 |
| Нова Зеландія | 11,8 | 13 755 |
| Норвегія | 7,3 | 27 852 |
| Польща | 13,5 | 58 143 |
| Португалія | 13,4 | 30 441 |
| Словаччина | 4,7 | 4 640 |
| Словенія | 2,6 | 1 266 |
| Іспанія | 8,1 | 118 056 |
| Швеція | 7,4 | 35 309 |
| Швейцарія | 101,2 | 496 957 |
| Туреччина | 2,3 | 14 017 |
| Велика Британія | 73,0 | 1 589 409 |
| США | 67,6 | 9 583 968 |
| ОЕСР 34 | 67,6 | 16 777 792 |
| Інші розвинені економіки | | |
| Аргентина | 11,5 | 30 105 |
| Бразилія | 17,1 | 224 218 |
| Китай | 0,6 | 19 980 |
| Індія | 5,4 | 61 971 |
| Індонезія | 2,2 | 9 614 |
| Росія | 1,5 | 14 987 |
| Південна Африка | 58,4 | 165 630 |

Звертає на себе увагу широкий діапазон варіювання обсягів активів та їх питома вага у ВВП країн, які об'єднані в Організацію економічного співробітництва та розвитку. У таких країнах як Ісландія, Нідерланди, Швейцарія обсяг пенсійних активів перевищує їх ВВП.

У країнах Східної Європи (Чехія, Угорщина, Словаччина) обсяг пенсійних активів значно менший ніж у більшості країн ОЕСР через те, що пенсійні накопичувальні системи запроваджені пізніше, ніж в інших країнах.

Обсяги пенсійних активів Данії, Швеції та Німеччини відображають накопичення лише автономних професійних пенсійних фондів. Загальний обсяг активів, що складається з професійних контрактів з пенсійного страхування, становить 99,3% від ВВП Данії, 38,9% від ВВП Швеції та 13,3% ВВП у Німеччині.

Для Норвегії, яка стабільно протягом багатьох років входить до трійки країн з високим рівнем життя, наведені у табл. 2 дані відображають лише державний пенсійний фонд – Норвегія, який раніше був національним фондом системи страхування. Пенсійний фонд Global, відомий раніше як фонд національного добробуту або фонд уряду Petroleum, формує кошти від продажу нафти та має повноваження більш широкі ніж суверенний фонд пенсійного забезпечення. Активи фонду Global складають 109,6% від ВВП Норвегії [7].

В Україні система недержавного пенсійного страхування розвивається достатньо динамічно. Станом на 30.09.2011 р. в Україні зареєстровано 97 недержавних пенсійних фондів (НПФ), загальна сума активів яких становить 1306,4 млн. грн. Сума інвестиційного доходу, отриманого за 9 місяців 2011 р. становить 519,7 млн. грн. (або 49 % від суми залучених внесків) [8]. Проте, пенсійні активи ще не набули помітного впливу на інвестиційні процеси в країні та її економічне зростання. За даними 2010 р. активи недержавних пенсійних фондів становили лише 0,12% від валового внутрішнього продукту країни.

Суттєвим фактором, що продовжує стримувати зростання інвестиційного доходу НПФ, є незначний обсяг залучених пенсійних внесків для забезпечення можливості здійснення диверсифікації пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти. Переважними напрямками інвестування пенсійних активів залишаються депозити у банках (31,6% інвестованих активів).

В умовах розгортання фінансово-економічної кризи актуалізуються питання щодо захисту активів недержавних пенсійних фондів з метою забезпечення пенсійних активів, що розміщені на депозитних рахунках або знаходяться на зберіганні в банках, у випадку введення в такому банку мораторію на задоволення вимог кредиторів та введення тимчасової адміністрації.

Пріоритетним завданням постає встановлення правових механізмів забезпечення пенсійних активів, які знаходяться на зберіганні в банківській мережі, у разі порушення справи про банкрутство зберігача, прийняття рішення про його ліквідацію, введення щодо нього режиму санації або призначення тимчасової адміністрації зберігача, а також посилення захисту майнових прав та інтересів застрахованих осіб Накопичувального пенсійного фонду та учасників недержавних пенсійних фондів, встановлення прозорих та зрозумілих норм повернення пенсійних накопичень, які знаходяться на депозитних рахунках у банках.

Висновки

Підсумовуючи викладений матеріал з питань адаптації національної пенсійної системи України до міжнародних стандартів країн – членів ОЕСР, зазначимо, що кожна країна обирає певну стратегію реформування пенсійної системи, враховуючи особливості національної демографічної ситуації, розвитку фінансового сектору економіки, законодавства, політичного становища.

Пенсійні системи більшості європейських країн мають відмінні характеристики, однак основні елементи в них є подібними, а розповсюдження накопичувальних складових пенсійних систем є найраціональнішим і найпоширенішим способом перерозподілу фінансового та демографічного навантаження.

Сучасна пенсійна система України фактично уявляє собою дворівневу систему, представлену солідарною системою пенсійного забезпечення (1 рівень), що обслуговується Пенсійним фондом України (ПФУ), та системою недержавного пенсійного забезпечення (3 рівень), яка реалізується через недержавні пенсійні фонди (НПФ). Діяльність недержавних пенсійних фондів демонструє позитивну динаміку збільшення кількості НПФ, чисельності вкладників і збільшення пенсійних активів. Проте вплив системи недержавного пенсійного забезпечення на подолання кризових явищ пенсійної системи України, реальне підвищення пенсійного забезпечення населення та активізацію інвестиційних процесів за рахунок залучення пенсійних активів у національну економіку є незначним.

Хронічний дефіцит бюджету Пенсійного фонду України стає на заваді запровадження другого рівня пенсійної системи – обов'язкової накопичувальної системи пенсійного страхування, сутність якої полягає у тому, що частина обов'язкових внесків до пенсійної системи (загальний рівень пенсійних відрахувань залишиться незмінним) накопичуватиметься у єдиному Накопичувальному фонді і обліковуватиметься на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян, які (та на користь яких) сплачуватимуть такі внески. Ці кошти інвестуватимуться в економіку країни з метою отримання інвестиційного доходу і захисту їх від інфляційних процесів.

Запровадження обов'язкової накопичувальної системи дозволить вирішити низку проблем пенсійної системи, зокрема:

збільшити загальний розмір пенсійних виплат завдяки отриманню інвестиційного доходу;
посилити залежність розміру пенсії від трудового вкладу особи, а отже посилити зацікавленість громадян та їх роботодавців у сплаті пенсійних внесків;

зменшити "податковий тиск" на фонд оплати праці роботодавців за рахунок перерахування частини обов'язкових пенсійних внесків до Накопичувального фонду, що здійснюватиметься із заробітку працівника;

створити потужне джерело інвестиційних ресурсів для зростання національної економіки;
застрахувати майбутніх пенсіонерів від негативних демографічних тенденцій та коливань у економічному розвитку держави завдяки розподілу ризиків виплати низьких розмірів пенсій між першим та другим рівнем пенсійної системи.

Враховуючи те, що накопичувальна система пенсійного страхування є загальнообов'язковим та державним страхуванням, то захист майнових прав та інтересів застрахованих осіб Накопичувального пенсійного фонду має гарантувати держава. Такий підхід також сприятиме зацікавленості держави у створенні кращих умов для функціонування системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування і гарантування дотримання законодавства з метою захисту майнових та інших прав і законних інтересів осіб стосовно здійснення пенсійних виплат та їх пенсійних активів, що обліковуються на накопичувальних пенсійних рахунках, а також, забезпеченню максимально якісного державного регулювання та нагляду у цій сфері.

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено актуальним питанням реформування пенсійної системи в Україні. Проаналізовано стандарти країн ОЕСР в частині пенсійного віку та досвід формування пенсійних активів для підтримання високого рівня життя населення. Виявлено тенденції розвитку накопичувальної складової пенсійної системи, розроблено пропозиції щодо державного гарантування захисту майнових прав та інтересів застрахованих осіб.

Ключові слова: пенсійна система, пенсійний вік, пенсійні активи.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена актуальным вопросам реформирования пенсионной системы в Украине. Проанализированы стандарты стран ОЭСР в части пенсионного возраста и опыт формирования пенсионных активов для поддержания высокого уровня жизни населения. Выявлены тенденции развития накопительной составляющей пенсионной системы, разработаны предложения по государственному гарантированию защиты имущественных прав и интересов застрахованных лиц.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионный возраст, пенсионные активы.

SUMMARY

The article deals with current issues of pension reform in Ukraine. Standards of OECD countries in terms of retirement age and experience of forming assets are analyzed to maintain high living standards. The tendencies of the funded component of the pension system are exposed; proposals are developed for the state to ensure protection of property rights and interests of policyholders.

Keywords: pension systems, retirement, pension assets.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 09.07.2003 №1058 – IV. - [Електронний ресурс]. –

- Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>
2. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 №1057 – IV. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
 3. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 8 липня 2011 р. № 3668-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3668-17>
 4. OECD Pensions at a Glance: life expectancy estimates are from UN World Population Prospects 2009 Revision. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org/els/social/pensions/PAG
 5. Пенсійна реформа у Німеччині. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pension.ukrinform.ua/>
 6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про бюджет Пенсійного фонду України на 2012 рік» від 08.02. 2012 р. № 69. // Офіційний вісник України. — 2012 - № 11, стор. 114, стаття 410.
 7. Активи пенсійних фондів країн ОЕСР. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/document/0,3746,en_2649_201185_46462759_1_1_1_1_00.html
 8. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 9 місяців 2011 р. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/npf_1_kv_2011.pdf

УДК: 339.9:338.2(477)

К ВОПРОСУ О ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ УКРАИНЫ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Котвицкая О.И., аспирант, кафедра международных экономических отношений Харьковский национальный университет им. В.Н.Каразина

Постановка проблемы. Во всём мире в настоящее время геоэкономика приходит на смену геополитики, хотя в некоторой степени они продолжают идти параллельно. Вопросы геоэкономической стратегии приобрели особую актуальность в 90-х гг. прошлого века. Геоэкономика в отличие от традиционной геополитики делает акцент на экономической мощи государства. Тема геоэкономического выбора Украины в настоящее время является одной из ключевых на постсоветском пространстве, т.к. от того, куда будет направлена геоэкономическая ориентация Украины, будет зависеть будущее и России, и Европы. Пока Украина официально не состоит ни в ЗСТ с ЕС, ни в Таможенном союзе с Россией, Беларуссией, Казахстаном и Киргизией. Украине, как независимому государству, целесообразно иметь четко определенную и научно обоснованную внешнеэкономическую политику и стратегию. С провозглашением независимости Украина утратила свои экономические мощности, тем самым, став зависимой и от Запада, и от России (особенно в вопросах энергоносителей). Геоэкономическая трансформация в Украине длится уже долгие годы и продолжается по сей день. Неопределённость нашего государства в вопросах геополитической и геоэкономической ориентации ставит под угрозу национальную экономику.

Анализ исследований и публикаций. Вопросами геоэкономики занимаются многие известные отечественные и зарубежные ученые. К ним относятся Голиков А.П., Дергачёв В.А., Кочетов Э.Г., Колосов В.А., Мироненко Н.С., Никитина М.Г., Яценко Б.П..

Целью исследования является оценка геоэкономического положения и стратегии Украины на современном этапе и выявление основных факторов, влияющих на них.

Изложение основного материала исследования. Существует много определений геостратегии. На наш взгляд наиболее подходящими являются следующие определения. Геостратегия — совокупность направлений внешнеполитической и внешнеэкономической деятельности государства на международной арене. Неотъемлемая часть доктрины национальной безопасности, включающая технологию поведения государства для достижения своих целей в геополитическом или геоэкономическом пространстве [1].

Геоэкономическая стратегия — искусство достигать экономические цели на мировом рынке и предотвращать потенциальные конфликты с помощью геоэкономических технологий; методы контроля над коммуникационными материальными потоками энергетических и других ресурсов в целях участия субъектов международных экономических отношений в создании и переледе мирового валового продукта [1].

С геоэкономической стратегией связано понятие геоэкономическое положение.

Геоэкономическое положение государства – положение государства по отношению к мировым и региональным центрам экономической мощи, к главным коммуникационным направлениям движения капитала, производства, товаров и услуг [1].

По мнению А.П. Голикова, современное геоэкономическое положение Украины, которое учитывает не только географическую принадлежность страны, но также социально-экономическую и политическую ситуацию в странах, которые её окружают, можно охарактеризовать как умеренно-благоприятное [2, с. 286]. Согласно выполненным им расчетам в границах Европейского макрорегиона иерархичный коэффициент экономико-географического положения Украины равен 1,05 и является одним из самых больших (Украину по этому показателю опережают только Германия и Франция). В границах ещё большего макрорегиона (суперрегиона), куда входят кроме европейских стран Казахстан, республики Средней Азии, Закавказье, Турция, страны Ближнего Востока и Южной Африки, Украина также характеризуется высоким иерархическим коэффициентом экономико-географического положения – 1,11. В этом случае впереди Украины находятся Германия, Россия, Франция [2, с. 285].

Исходя из приведенных выше показателей топологической оценки экономико-географического положения Украины, оно может быть охарактеризовано как одно из центральных и наиболее удобных для установления всесторонних внешнеэкономических связей, которые содействуют развитию её производственных сил [2, с. 286].

Украина находится в густонаселённой части Европейского субрегиона с высокой плотностью населения. Она граничит с 7 государствами: на западе – с Польшей, Словакией, Венгрией и Румынией; на юго-западе – с Молдовой; на севере – с Беларусью; на северо-востоке и востоке – с Россией, а с Турцией, Болгарией и Грузией Украина имеет общую морскую границу.

Большинство из перечисленных стран находятся в состоянии реформирования своих экономических систем и имеют внутренние трудности развития. Страны, которые находятся во второй и третьей «зонах соседства» в географическом смысле относительно Украины – высокоразвитые страны (Италия, Германия, Австрия, Франция и др.). Однако сегодня маловероятным является ожидание значительного положительного влияния на развитие экономики Украины со стороны высокоразвитых стран. В целом Украину окружают страны с относительно высоким демографическим и экономическим потенциалом. Вступление в мае 2004 г. в ЕС наших западных соседей и возникновение в Украине общей границы с интеграционным объединением ЕС, улучшило геополитическое и геоэкономическое положение Украины [2, с. 287].

Геоэкономический код — сложившаяся на основе баланса национальных интересов многовекторная система экономических отношений с внешним миром, включая международное и межкорпоративное разделение труда, и обеспечивающая эффективное функционирование коммуникационного каркаса экономики [1]. Его величина Украины согласно В.А. Дергачеву обусловлена утратой экономической мощи, частичным разрушением российского внешнеэкономического вектора. После провозглашения независимости был в буквальном смысле уничтожен южный (морской) геоэкономический вектор, создаваемый последние два столетия в российском геополитическом пространстве. За годы независимости Украина разрушила сложившийся геоэкономический код и превратилась в одно из самых бедных европейских государств. Добровольный отказ от статуса ядерной державы не был подкреплён международным соглашением о возможном «плане Маршалла» или других компенсационных программах, позволяющих сохранить научно-технический потенциал в

области высоких технологий. По этому сценарию Украина под нажимом Запада закрыла Чернобыльскую АЭС, не компенсировав утраченные мощности с зарубежной помощью. В экономическом отношении Украина обладает ограниченным суверенитетом. Экономика страны зависит от поставок преимущественно российской нефти и газа. Проблема энергетической безопасности является одной из важнейших в геэкономическом коде государства. Если в России экспорт газа является важной составляющей государственной политики, то в Украине - контроль над транзитом газа служит одним из самых выгодных «бизнесов» на государственных ресурсах, приносящих политические и материальные дивиденды. В ближайшем будущем обострится борьба между различными корпоративными группами за контроль главной «газовой трубы» [3].

Газотранспортная система Украины на данный момент пока еще занимает важное геостратегическое положение, являясь своеобразным «газовым мостом» между крупнейшими в мире газодобывающими регионами России и Западом. Однако открытие магистрального газопровода «Северный поток» между Россией и Германией, проходящего по дну Балтийского моря, и российско-итальяно-французско-немецкий проект газопровода «Южный поток», который пройдет по дну Черного моря из порта Джурга в болгарский порт Варну, по нашему мнению должно дать понять Украине, что она теряет ключевую роль и в данной сфере.

На наш взгляд, на сегодняшний день существует три варианта геэкономической ориентации Украины.

Первый вариант - «вестернизация Украины», под которой понимается социально-экономическая переориентация на западную модель рыночной экономики, интеграция страны в Западный рынок. В политическом и идеологическом плане копирование политической системы Запада и сближение (интеграция) страны с НАТО, США и ЕС (с Атлантической и Западноевропейской цивилизацией), дистанцирование от России и её союзников на постсоветском пространстве. Сегодня реализация данной концепции вызывает трудности из-за невозможности проведения Украиной всех требуемых МВФ реформ в разных сферах экономической, политической и социальной жизни нашей страны, а также негативным отношением Европы к политической ситуации внутри Украины.

Второй вариант - концепция «равноудалённости». Имеется ввиду, равноудалённость от основных внешнеэкономических центров – России, ЕС, США, Китая. Формально данная концепция является основной внешнеполитической линией государства в течение двух последних десятилетий. Однако качественно реализовать данную концепцию достаточно сложно, т.к. при соблюдении взаимных интересов и выполнении определенных условий с одной стороны, возникают трудности с другой. Например, при создании ЗСТ с Европой – Украина не может входить в Таможенный союз России, Белоруссии, Казахстана и Киргизии.

Третий вариант – концепция «Нового Союза». Во внешнеполитическом плане реализация данной концепции означает вступление страны в ЕЭП и Таможенный союз Украины, России, Белоруссии, Казахстана, Киргизии ОДКБ (военно-политический союз стран СНГ), а также в ШОС (Шанхайская организация сотрудничества – это евразийское политико-экономическое объединение стран, имеющее черты и военного-политического блока, поскольку существует соответствующее соглашение внутри ШОС, во главе с Россией и Китаем).

Сегодняшняя важнейшая задача Украины во внешней политике - выбор вектора внешнеполитического развития и ориентации. Как нам представляется, на протяжении последних 100 лет в реальной политике Украины имели возможность различные пути развития. Сегодня в 2011 г. вопрос остаётся в общем открытом, как и в 1917 г., и в 1991 г. Либо будет реализовано западноевропейское направление внешней политики (т.н. концепция «вестернизации», подразумевающая вступление Украины в ЕС), либо возобладает евразийский путь развития (т.н. концепция «Нового Союза», подразумевающая вступление Украины в ЕЭП, ОДКБ и ШОС). Борьба данных концепций проходит крайне своеобразно на фоне декларируемой внешнеполитической концепции нейтралитета.

Экономическое взаимодействие Украины с внешним миром будет формироваться под воздействием многочисленных процессов – переменных величин – как внутри страны, так и за ее пределами.

Исходя из вышесказанного необходимо выделить некоторые основные моменты:

- до сих пор Украиной не определены главные ориентиры социально-экономического развития и, что еще более существенно, конкретные средства их достижения;
- на данный момент невозможно объединить усилия различных секторов национальной экономики на достижение общих целей и наладить взаимодействие между ними, из-за ослабленной роли государства в условиях несовершенного рынка;
- все еще сохраняется расхождение между политическими и экономическими целями во внешнем мире и первые по-прежнему доминируют;
- система внешнеэкономических связей Украины не имеет адекватной законодательной и нормативно-правовой базой, что затрудняет её функционирование, а также по этой причине отсутствует механизм согласованных действий в данной сфере;
- не сформулирована четкая ориентация украинской экономики – экспортная экспансия, импортзамещение или какое-либо сочетание этих направлений.

Таким образом, геэкономическую стратегию Украины целесообразно формировать под воздействием комбинации названных выше и ряда других переменных. Решающая роль будет принадлежать структурной трансформации и модернизации национальной экономики.

К важнейшим факторам, определяющим геэкономическую стратегию страны на среднесрочную перспективу, следует отнести ее международную специализацию, степень открытости национальной экономики, географическую структуру торговли.

1. Специализация Украины:

Сейчас Украина на мировом рынке специализируется на производстве машин (промышленное оборудование, магистральные тепловозы, тракторы, экскаваторы, с/х машины, суда, автомобили, станки, приборы, турбины, самолеты, вычислительная техника), продукции черной металлургии (железная и марганцевая руда, прокат), угля, пищевых продуктов (сахар, растительное масло, мука, макаронные изделия, соль, кондитерские изделия, овощные консервы, мясо, молоко), химикатов, цемента [6].

Т.к. в среднесрочной перспективе (3-4 года) нет возможности существенным образом увеличить вывоз оборудования и машин, целесообразно наращивать экспорт из Украины продукции топливной (кокса и угля), металлургической (черные металлы, железную и марганцевую руду) промышленности и АПК. Главными приоритетами специализации экспорта Украины должны стать наукоемкая продукция высокой технологии, лицензии, ноу-хау и т.п. Решающую роль в этом должна сыграть конверсия военно-промышленного комплекса. На его базе необходимо создать множество высокоавтоматизированных малых и средних предприятий в машиностроении, химической промышленности, производстве товаров широкого потребления с использованием международных кооперационных связей внутриотраслевого характера и созданием совместных предприятий с зарубежными партнерами.

Лидирующие позиции в экспорте Украины будут занимать черная и цветная металлургия, продукция химической промышленности. Их доминирование определит и позиции партнеров в системе украинской внешней торговли. Помимо валютных поступлений, заинтересованность украинской стороны состоит в возможности импорта современного оборудования и технологий, привлечения инвестиций, урегулирования внешнего долга. Однако всё это не решает стратегической задачи украинской экономики – восстановление и совершенствование ее структуры. В связи с этим внутри страны предстоит найти инструменты частичного перераспределения экспортных доходов, инвестиционных средств бюджета, а также создать преференциальный режим для возрождения перспективных секторов, ориентирующихся и на внешний, и на внутренний рынки страны.

При формировании геэкономической стратегии необходимо создавать предпосылки для постепенного улучшения структуры экспорта, развития производств с целью ослабления зависимости от импорта товаров, которые могут быть произведены в стране и необходимы для обеспечения ее национальной безопасности, и использования большей части экспортных доходов на приобретение передовых технологий и оборудования. Все это предусматривает участие государства в экономике, но не столько непосредственной хозяйственной деятельностью, сколько созданием условия и стимулов для ориентации экономических субъектов в избранном направлении.

2. Степень открытости национальной экономики:

Предстоит также определиться со степенью открытости экономики Украины.

Обобщая научные взгляды на категорию «открытая экономика», выделим следующие основные характеристики современной открытой экономики:

- наличие разветвленных и устойчивых связей национального хозяйства с внешней средой, участие в МРТ;
- достаточная степень интегрированности национального хозяйства в систему мирового хозяйства;
- признание права хозяйствующих субъектов проводить внешнеэкономические операции при минимальных ограничениях со стороны государства;
- либерализация внешнеэкономической деятельности путем смягчения тарифных и нетарифных ограничений, открытие национального рынка для нерезидентов, согласование национальной нормативно-правовой базы с мировыми правилами, нормами и стандартами;
- активное участие в международных организациях и форумах;
- учет влияния колебаний мировых цен, валютно-курсовых соотношений, конкурентных рисков на мировых рынках и политики стран-партнеров во время формирования и реализации государственной экономической политики [4].

Приняв во внимание эти специфические черты, открытая экономика может рассматриваться как национальная экономика, которая интегрирована в мировое хозяйство, активно реализует национальные конкурентные преимущества в рамках международного разделения труда, использует все современные формы мирохозяйственных связей, способна адаптироваться к изменению внешних факторов и придерживаться требований относительно обеспечения приемлемого уровня экономической безопасности государства.

Экономика Украины до настоящего времени характеризовалась устойчивой тенденцией к увеличению уровня открытости.

Традиционно, для анализа характера открытости экономики используется индекс экономической свободы, который следует рассмотреть более детально. Индекс экономической свободы характеризует степень невмешательства государства в производство, распределение и потребление товаров и услуг. Данный индекс отражает степень либерализации и открытости экономики. Показатель, ежегодно рассчитывается газетой Wall Street Journal и исследовательским центром Heritage Foundation по большинству стран мира [5].

Эксперты Heritage Foundation определяют экономическую свободу как «отсутствие правительственного вмешательства или воспрепятствования производству, распределению и потреблению товаров и услуг, за исключением необходимой гражданам защиты и поддержки свободы как таковой». Индекс экономической свободы базируется на 10 индексах, измеряемых по шкале от 0 до 100, при этом показатель 100 соответствует максимальной свободе, а 0, соответственно, минимальной [5].

По уровню экономических свобод в 2010 г. Украина заняла 162 место из 179 стран мира. По итогам 2009 г., представленным в Индексе-2010, среди проблем Украины аналитики назвали коррупцию, слабость и недоразвитость финансовой системы, а также бюрократические преграды [5].

В Украине складывается парадоксальная ситуация, когда внешняя торговля и национальная экономика вынужденно решают малосовместимые и даже противоречивые задачи. Источником инвестиций на обновление технологий и структурную трансформацию с преимущественной ориентацией на внутренний рынок должен стать рост потребительского спроса, государство должно играть большую роль в экономической жизни, создавая условия для формирования крупного национального капитала, а не препятствуя этому.

3. Географическая структура торговли Украины:

По географическому признаку внешнеэкономические связи Украины целесообразно разделить на: 1) отношения со странами СНГ и остальными странами, которые входили в состав бывшего СССР, и 2) отношения с другими зарубежными государствами, среди которых выделяется подгруппа экономически наиболее развитых стран.

В первой группе приоритетными являются отношения с Российской Федерацией. Украина вывозит в Россию разнообразные машины и оборудование (тепловозы, вагоны, самолеты, тракторы, станки, металлургическое и шахтное оборудование, с/х машины и др.), каменный уголь, химикаты, железную и марганцевую руды, черные металлы, продукцию АПК и др. Из России в Украину поступают: продукция машиностроения (станки, легковые и грузовые автомобили, самолеты, с/х машины, электровозы, приборы, комплектующие т.д.), химикаты, изделия легкой промышленности, а также топливно-сырьевые ресурсы (нефть, природный газ, апатиты, бокситы, лесоматериалы) [6].

В географической структуре экспорта Украины за пределы бывшего СССР ведущее место занимают страны по данным Государственного комитета статистики Украины за 2010 г. страны Центрально-Восточной Европы, а именно ФРГ, Италия, Польша [6].

Выводы.

- На сегодняшний день, исходя из современного геоэкономического положения Украины, её стратегическими партнёрами и союзниками в среднесрочной перспективе в экономическом и политическом аспектах будут Россия, Польша и Турция. Т.к. Украина имеет выход к морям Мирового океана (через внутренние проливы Турции), можно сделать вывод, что географическое положение Украины весьма выгодно для развития внешнеэкономических связей со многими другими государствами, включая США, Великобританию, Канаду и др. Украина имеет удобное транспортно-географическое положение. Через территорию Украины проходят ж/д и автомобильные магистрали, система трубопроводов, воздушные авиалинии, соединяющие восточные регионы России, Казахстан, Среднюю Азию, Закавказье со странами Центральной и Южной Европы.

- Существует три варианта геоэкономической ориентации Украины, а именно «вестернизация Украины», концепция «равноудалённости», концепция «Нового Союза».

- Закрепление тенденций к росту удельного веса государств СНГ в системе внешнеэкономических связей Украины делает целесообразными инвестиции для создания на их территории украинских и/или совместных производств, ориентированных на местные рынки и возобновление прежних кооперационных связей. Одна из ключевых задач – устранение чрезмерных диспропорций в доходности отраслей, работающих на внешний и внутренний рынки, а также в доходности инвестиций в национальное производство и финансовый сектор.

- При разработке геоэкономической стратегии Украины очень важным является решение вопросов открытости экономики, а именно следующих проблем влияющих на степень открытости экономики, таких как коррупция, слабость и недоразвитость финансовой системы, а также бюрократические преграды. Также необходимо учитывать такие факторы как специализация нашей страны и современная географическая структура Украины.

- Реальная геоэкономическая стратегия Украины должны строиться с учётом вышеизложенного. Решающая роль при формировании геоэкономической стратегии Украины будет принадлежать структурной трансформации и модернизации национальной экономики. В данный период особое значение приобретает правильное сочетание и согласование средне- и долгосрочных задач и критериев внешнеэкономической деятельности. Украина располагает выгодным геоэкономическим положением, поэтому разработка эффективной стратегии ее внешнеэкономических связей может существенно ускорить преодоление кризисных явлений в её народном хозяйстве и восстановить былое экономическое могущество.

РЕЗЮМЕ

К вопросу о геоэкономической стратегии Украины на современном этапе. Котвицкая О.И. В статье рассмотрены вопросы геоэкономической ориентации и стратегии Украины на современном этапе, а также возможные варианты развития на среднесрочную перспективу.

Ключевые слова: геоэкономическая стратегия, геоэкономический код, интеграция, открытая экономика.

РЕЗЮМЕ

До питання щодо гео економічної стратегії України на сучасному етапі. Котвицька О.І. У статті розглянуті питання гео економічної орієнтації та стратегії України на сучасному етапі, а також можливі варіанти розвитку на середньострокову перспективу.

Ключові слова: гео економічна стратегія, гео економічний код, інтеграція, відкрита економіка.

SUMMARY

About goeonomical strategy of Ukraine at the modern time. Kotvytska O.I. About goeonomical strategy Kotvytska O.I. The article includes questions of goeonomical orientation and strategy of Ukraine at that moment, and also it includes possible variants of development on a medium-term prospect.

Key words: goeonomical strategy, goeonomical code, integration, open economy.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Дергачев В.А. Геополитика. Русская геополитическая энциклопедия. 2010 [Электронный ресурс] – Институт геополитики профессора Дергачева, сетевой проект, аналитический и образовательный портал - Режим доступа: <http://dergachev.ru/>.
2. Голіков А.П., Казакова Н.А., Шуба О.А. Економіка України. Навчальний посібник. – К.: Знання, 2009. – 286 с.
3. Дергачев В.А. Геоэкономическая трансформация Украины. Монография. Электронное издание на CD. Издательский проект профессора Дергачева, 2011. 11 п. л.
4. Сухоруков А.І. Вплив відкритості економіки на економічну безпеку України / А.І. Сухоруков, Л.Г. Шемаєва // Стратегічна панорама. – 2009. - №1. – С. 44-55.
5. The Heritage Foundation: рейтинг экономической свободы стран мира [Электронный ресурс] Составляющие индекса экономической свободы для Украины в 2010 г. – Режим доступа: <http://www.heritage.org/index>.
6. <http://www.ukrstat.gov.ua/> - Державний комітет статистики України

УДК 330.322.54:330.35

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ СТРАНЫ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Кравченко В.А., к.э.н., доцент Донецкий национальный университет, г. Донецк
Скиба Я.И., Специалист по внешнеэкономическим связям ООО «ДонпакСВ», г. Донецк

Актуальность выбора темы исследования определяется, прежде всего, ролью инвестиций как важнейшего фактора развития для любой современной экономики.

Целью данного исследования является научная разработка проблем привлечения прямых иностранных инвестиций на основе изучения зарубежного опыта, а также проведение комплексного анализа разнообразных факторов экономического развития стран, имеющих воздействие на состояние и перспективы инвестиционной сферы.

Степень изученности проблемы. В работах зарубежных и отечественных авторов разработаны вопросы, которые освещают разные теоретические и практические аспекты инвестиционной деятельности. Из отечественных ученых следует отметить: С.А. Гурткевича, А.Кириченко, Г. Костюнина, М.А. Лимитовского, Н. Левенцева, Ю.В. Макогона, А.А. Пересаду, а также зарубежных: И.А. Бланка, Г. Бирмана, С. Шмидта и многих других.

Изложение основного материала. Одним из условий стабильного развития стран является активизация инвестиционной деятельности, направленная на привлечение финансовых и материальных ресурсов отечественных и зарубежных инвесторов, а также рациональное их использование в наиболее приоритетных отраслях экономики.

Рис. 1. Основные факторы инвестиционной привлекательности страны [1].

По данным Доклада о мировых инвестициях 2011 г. рекордного уровня по привлечению капитала достигли развивающиеся государства и страны с переходной экономикой, на которые приходилось более половины глобальных инвестиций (рис. 2.) [5]. Это связано с ростом объема производства и потребления в этих странах, который стимулирует транснациональные корпорации все активнее инвестировать свои средства в проекты, направленные как на повышение эффективности, так и на освоение рынков сбытов именно в этих государствах.

В соответствии со статистическими данными доклада, в развитых странах по состоянию на 2011 г. наблюдалось снижение ПИИ на 4% относительно предыдущего года. Подъем в сфере ПИИ замедлился за счет таких факторов риска, как:

- ➔ непредсказуемость глобальной системы экономического управления;
- ➔ возможный широкомасштабный кризис суверенного долга;
- ➔ дисбалансы в бюджетах и финансовых секторах некоторых развитых стран;
- ➔ рост темпов инфляции и признаки перегрева экономики ведущих стран с формирующимися рынками.

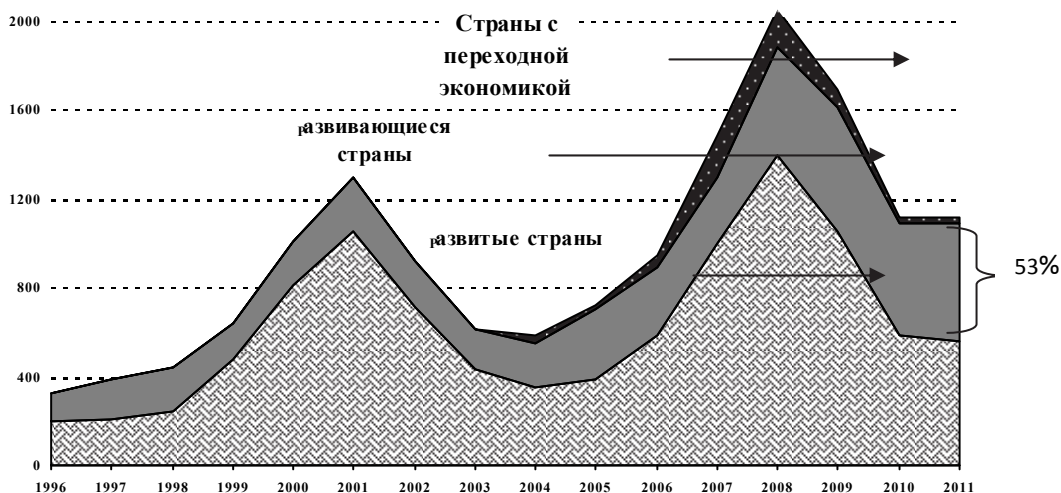


Рис.2. Потоки ПИИ по группам стран 1996-2011 гг., млрд. долл. США [5]

Внешняя инвестиционная политика государства с правовой точки зрения представляет собой создание благоприятного правового климата для иностранных инвестиций, что предполагает использование национально-правового регулирования, национально-правовых

форм и норм (законов и других нормативных актов), а также соответственно международно-правового регулирования, международно-правовых форм и норм (двусторонних и многосторонних договоров и соглашений).

Основную роль в регулировании инвестиций играет национальное законодательство. В области прямых иностранных инвестиций, инвесторы имеют право на возмещение убытков, причиненных им в результате незаконных действий (бездействия) государственных органов, органов местного самоуправления или должностных лиц этих органов, в соответствии с гражданским законодательством.

Инвестор, выбирая регион для вложения своих средств, руководствуется определенными характеристиками, которые представлены на рисунке 1, а также инвестиционным потенциалом и уровнем инвестиционного риска, взаимосвязь которых и определяет инвестиционную привлекательность страны.

Инвестиционный потенциал представляет собой количественную характеристику инвестиционной привлекательности страны, которая отражает совокупность объективных предпосылок для осуществления инвестирования, которые могут быть измерены количественными показателями. А инвестиционный риск - это качественная характеристика инвестиционной привлекательности, которая отражает целесообразность осуществления капиталовложений на данной территории, вероятность потери инвестиций или дохода от них [1].

Согласно статистических данных ЮНКТАД, несмотря на нестабильность развития мировой экономики, общемировой показатель объема прямых иностранных инвестиций в 2011 г. вырос на 17% и достиг 1,5 трлн. долл. США, превысив докризисный показатель [3]. Наряду с этим к докризисному уровню также вернулись глобальное промышленное производство и торговля.



В ходе анализа мировых рейтингов инвестиционной привлекательности стран, неотъемлемым этапом стало выявление ТОП-5 (рис.3.), согласно которому, 1 место – США, 2 место – Китай, 3 место – Гонконг, 4 место – Бельгия, 5 место – Бразилия, наиболее привлекательных стран и изучение их опыта по улучшению инвестиционного климата.

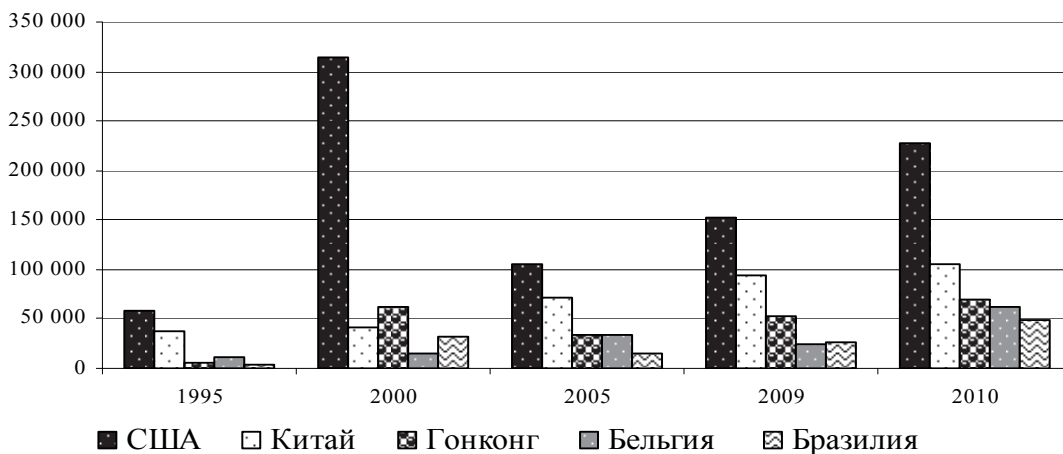


Рис.3. Динамика притока прямых иностранных инвестиций в государствах мира, млн. долл. США [4].

Как показано на рисунке 3 в Китай поступает максимальный приток инвестиций среди развивающихся стран, увеличившийся с 2009 г. на 11% до 106 млрд. долл. США. Тем не менее, в условиях неуклонного роста зарплат и издержек производства перенос трудоемких производств в эту страну замедлился, что в свою очередь привлекло инвесторов финансировать высокотехнологичные области экономики и сферы услуг. Отмечая несомненные успехи инвестиционной политики Китая, следует отметить, что она продолжает опираться на высокую

норму накопления и инвестирования. С целью повышения объема привлеченных инвестиций в государство, правительством были предприняты такие меры, как:

- введение нового закона о частных предприятиях, что позволило в 10 раз понизить одно из самых высоких в мире требований к минимальному размеру капитала;
- введение нового закона о правах собственности, который предоставляет равную защиту государственной и частной собственности [7].

Для устойчивости инвестиционного процесса в тех условиях, которые сложились в настоящее время, необходимы [7].

- открытость для региональной и международной торговли;
- развитость инфраструктуры;
- продуктивность и навыки рабочей силы;
- твердый курс юаня;
- невысокая инфляция (не более 10%);
- повышение качества инвестиционных ресурсов;
- поставки современной техники и технологии, новых материалов;
- современные знания, многоканальные источники капиталовложений по горизонтали и вертикали.

Не менее заметным является приток ПИИ в Латинскую Америку и Карибский бассейн, который в 2010 г. вырос на 13% [5]. Наиболее значительное увеличение было зарегистрировано в Южной Америке, где приток составил 56%. Лидирующее место континента определяет высокий научно-технический уровень экономики в целом, и огромная емкость внутреннего рынка в сочетании с политической и экономической стабильностью. Важными стимулами расширения иностранных инвестиций послужили также динамичный рост американского хозяйства, быстрый темп развития высокотехнологичных отраслей промышленности и информационных технологий, а также проводимая многими фирмами США структурная перестройка, ориентированная на долгосрочную перспективу. На базе ПИИ в США происходит формирование зарубежного производства, объединяющего экономику иностранных государств с экономикой США более тесными узами, чем торговля. Сеть международного производства, созданная посредством прямых иностранных инвестиций, привела к образованию на территории США экономического пространства, которое оказывает влияние на экономику США, а в конечном итоге и на экономику других ведущих стран мира.

Гонконг – специальный административный регион Китайской народной республики и широко известная в мире низконалоговая юрисдикция. Чаще всего гонконгские компании приобретаются (регистрируются) для оптимизации налогообложения экспортно-импортных операций с Китаем и другими государствами Юго-Восточной Азии. Третье место Гонконга в мировом рейтинге лидеров по притоку инвестиций является отражением прежде всего таких особенностей региона, как: упрощенная система налогообложения и низкие налоговые ставки, свободный поток информации, отсутствие валютного контроля, отсутствие коррупции со стороны правительства, развитый транспорт и инфраструктура, экономико-географическое положение, оказание профессиональных услуг, политическая стабильность и безопасность. Приток прямых иностранных инвестиций в Гонконг постоянно растет.

Инвестиционная привлекательность Бельгии, благодаря которой страна расположена на 4-е место, обязана, в первую очередь, абсолютной открытости экономики вследствие значительного удельного веса внешней торговли в ВВП и притока иностранных инвестиций в страну. Бельгийские власти поддерживают выгодный для инвестиций налоговый режим. Недавняя реформа корпоративного налогообложения является важной новой мерой. Снижение установленной ставки налога с предприятий и налоговый вычет с доходов предприятий виртуальных процентных выплат по кредитам стали сильными шагами. Последняя мера позволяет всем компаниям, подпадающим под бельгийское налогообложение организаций, вычесть из своих налогооблагаемых доходов сумму, равную процентам по кредитам, которые они бы заплатили в случае долгосрочного кредитования. В Бельгии также действует система "рюлинга". Любая бельгийская или иностранная компания еще до вложения средств в реализацию инвестиционного проекта может получить от налоговых органов юридически обязывающее решение по размеру будущего налогообложения, что сильно облегчает инвестиционное планирование. Бельгия также играет важную роль торгового перекрестка, для чего она создала одну из самых плотных транспортных сетей в мире. В ее распоряжении находятся 5 морских портов (Антверпен, Гент, Зебрюгге, Льеж, Брюссель), из которых Антверпен причисляется к самым крупным портам мира. Страна стоит на пересечении важнейших авто- и железнодорожных магистралей, ведущих с севера на юг, с востока на запад и с северо-запада на юго-восток Европейского союза. Это делает ее положение уникальным. Европейский рынок на 60% сконцентрирован в радиусе 600 км, включая такие города, как Париж, Лондон и Амстердам.

Бразилия находится на 5-м месте в рейтинге, а также является одной из главных стран мирового рынка и имеет 180 млн. потребителей. Бразилия является экономическим лидером и идеальной платформой для обслуживания рынка МЕРКОСУР, объединяющий Бразилию, Аргентину, Уругвай и Парагвай, к которым в скором времени должна присоединиться Венесуэла, в результате чего количество потребителей рынка МЕРКОСУР увеличится до 225 млн. Рабочая сила в Бразилии имеет низкую стоимость, и одновременно обладает хорошей конкурентоспособностью.

Кризис в экономике страны проявился значительно позже, чем в других государствах, продолжался меньший период времени, процентные показатели влияния на экономику оказались ниже, что в свою очередь привлекло интерес инвесторов. Причинами к тому послужили: невысокая зависимость экономики от внешнего спроса; высокая ликвидность и рост золотовалютных резервов страны; жесткий государственный контроль за производственным и банковским секторами; диверсификация экспорта; грамотное и последовательное исполнение мер по противодействию кризису. Рейтинги Бразилии по всем показателям неуклонно растут. В Бразилии объединяется огромная территория, высокий уровень доходов и потенциал роста. Устойчивая демократия, обладающая зрелыми институтами, где пресса и судебная система являются свободными и независимыми, что гарантирует прозрачность политики, проводимой правительством. Макроэкономическая стабильность достигнута, благодаря серьезной экономической политике, которая была одобрена Международным валютным фондом, и которая позволила Бразилии вновь обрести авторитет на международных рынках.

В заключение следует остановиться на основных моментах работы. Инвестирование представляет собой один из наиболее важных аспектов деятельности любого динамично развивающегося государства. В ходе исследования был проведен комплексный анализ различных факторов экономического развития стран, на основе которых была определена ТОП-5 государств, имеющих наиболее привлекательный инвестиционный потенциал. Как показывает опыт зарубежных стран, современные условия экономического развития требуют проведения активной политики по привлечению прямых иностранных инвестиций. В 2011 г. более половины глобальных инвестиций поступили в развивающиеся государства и страны с переходной экономикой.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник / Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський., О.М. Мозговий. — К.: КНЕУ, 2002. — С. 41.
2. Паштова Л. Г. Устойчивый экономический рост определяется инвестиционной политикой / Л. Г. Паштова // Финансы. – 2006 г.
3. The United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.unctad.org/en/Pages/Home.aspx> - название с экрана.
4. World Organization of Creditors (WOC) [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://woc-org.com/>.
5. World Investment Report 2011 (WIR) [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>
6. The World Bank [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.worldbank.org.ua>.
7. The Omni Guild. Финансы и инвестиции [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.theomniguil.com/>.

РЕЗЮМЕ

В статье изучены основные факторы инвестиционной привлекательности страны. С помощью международных рейтинговых организаций, был проведен комплексный анализ различных факторов экономического развития стран, на основе которых была определен ТОП-5 государств, имеющих наиболее привлекательный инвестиционный потенциал.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, государственная политика, прямые иностранные инвестиции, страны-лидеры, мировая экономика.

РЕЗЮМЕ

У статті вивчені основні чинники інвестиційної привабливості країни. За допомогою міжнародних рейтингових організацій, був проведений комплексний аналіз різних чинників економічного розвитку країн, на основі яких була визначений ТОП-5 держав, що мають найпривабливіший інвестиційний потенціал.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, державна політика, прямі іноземні інвестиції, країни-лідери, світова економіка.

SUMMARY

The basic factors of investment attractiveness of country are studied in the article. By international ratings organizations, the complex analysis of different factors of economic development of countries, on the basis of which was TOP-5 of the states, having the most attractive investment potential is certain, was conducted.

Keywords: investment attractiveness, public policy, direct foreign investments, countries-leaders, world economy.

УДК 519. 876. 5. :33

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ БИЗНЕС-АНАЛИТИКИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ

Кравченко М.И., доцент кафедры экономической теории и государственного управления Донецкого национального технического университета

Громова Е.В., соискатель Донецкого национального технического университета

Эффективность деятельности современной фирмы во многом определяется процессами обработки информации на фирме, и важнейшей компонентой этой деятельности является анализ информации. В целом суть аналитической работы заключается в сборе исходных данных и первичной информации, её обобщении, установлении причинно-следственных связей влияния одних фактов на другие, на основании полученных результатов анализа и имеющегося опыта - агрегирование данных, подготовка аналитических справок, отчетов, и, в конечном итоге – моделировании и прогнозировании развития ситуации [1].

Информационно-аналитическая деятельность призвана обслуживать следующие основные задачи, связанные с деятельностью фирмы [2]:

- обеспечивать поддержку принятия адекватных управленческих решений на всех уровнях и направлениях деятельности фирмы;
- интегрировать все информационные потоки на фирме в рамках единой идеологии и с точки зрения используемых методов управления и решаемых проблем;
- осуществлять координацию и согласование деятельности отдельных подразделений и бизнес-направлений фирмы и др.

Существует целый ряд подходов к пониманию информационно-аналитической деятельности, что, вообще говоря, и неудивительно, учитывая самые различные аспекты, задачи и ситуации, в которых используется данное понятие. С точки зрения данного исследования необходимо подчеркнуть, что каждый подход к пониманию информационно-аналитической деятельности выделяет свой специфический набор методов сбора и анализа информации, полезные эффекты, методы управления информационно-аналитической деятельностью и др. Поэтому моделирование информационно-управленческой деятельности и управление ею наиболее целесообразно реализовывать в рамках конкретной концепции или концепций.

В условиях усложнения среды бизнеса важнейшую роль для успешной деятельности фирмы приобретает информационно-аналитическая работа на фирме. В связи с этим возникает задача оптимизации такой деятельности, для чего необходимо построение моделей влияния информационно-аналитической деятельности (ИАД) на финансовые показатели фирмы.

Однако задача создания достаточно общих моделей такой деятельности фирмы, включая и ее стратегию, исследована крайне недостаточно. В подавляющем большинстве работ, посвященных анализу влияния ИАД на деятельность фирмы, авторы ограничиваются каким-либо одним методом, либо группой родственных методов. Каждый из таких частных подходов позволяет представить лишь один из каких-либо аспектов ИАД. В ряде работ [3, 4] отмечена необходимость комплексного подхода к оценке и управлению ИАД, рассмотрен целый ряд методов и их логические взаимосвязи. Вместе с тем указанные работы посвящены в большей степени оценке ИТ-технологий, т.е. компьютерных технологий, поддерживающих собственно информационно-аналитическую деятельность. Вследствие этого в них недостаточно рассмотрены качественные и численные оценки влияния ИАД на деятельность фирмы, не приведены показатели, отображающие специфику ИАД, а, соответственно, и методы управления ИАД с помощью этих показателей.

Задачей данной работы является построение моделей ИАД фирмы с учетом выбранной стратегии с целью оценки эффективности различных направлений ИАД, и на основании этого управления этой деятельностью.

Наиболее известной и широко используемой идеологией, позволяющей связать стратегию, текущую деятельность и ресурсы фирмы, является концепция системы сбалансированных показателей (ССП), разработанная Р. Капланом и рядом других авторов [5-6]. В этой концепции при разработке стратегии большое внимание уделяется нефинансовым показателям, в частности, человеческому капиталу, а таким образом и тесно с ним связанной ИАД. Для отображения важнейших направлений стратегии и развертывания стратегии в более детальную систему показателей используется так называемая стратегическая карта, представляющая из себя схему с отображением важнейших направлений стратегии и описывающих эти направления показателей, а также взаимосвязи между ними.

Стратегическая карта состоит из нескольких направлений или уровней. Для описания деятельности экономического объекта предложено использовать следующие направления:

- финансовая деятельность, - это запаздывающий индикатор, главный показатель успеха стратегии;
- клиентская составляющая, - описывает стратегию фирмы по привлечению и удержанию клиентов;
- внутренние бизнес-процессы, - опережающий индикатор будущих успехов;
- нематериальные активы, включая составляющую обучения и развития, а также ИАД, - это основной источник устойчивого создания стоимости.

Стратегическую карту необходимо рассматривать для конкретной компании и в рамках конкретной стратегии. Поэтому рассмотрим деятельность крупной торговой компании, занимающейся продажей бытовой техники, в условиях украинской специфики.

Очевидно, что в финансовой компоненте решающим фактором будет долгосрочная прибыль.

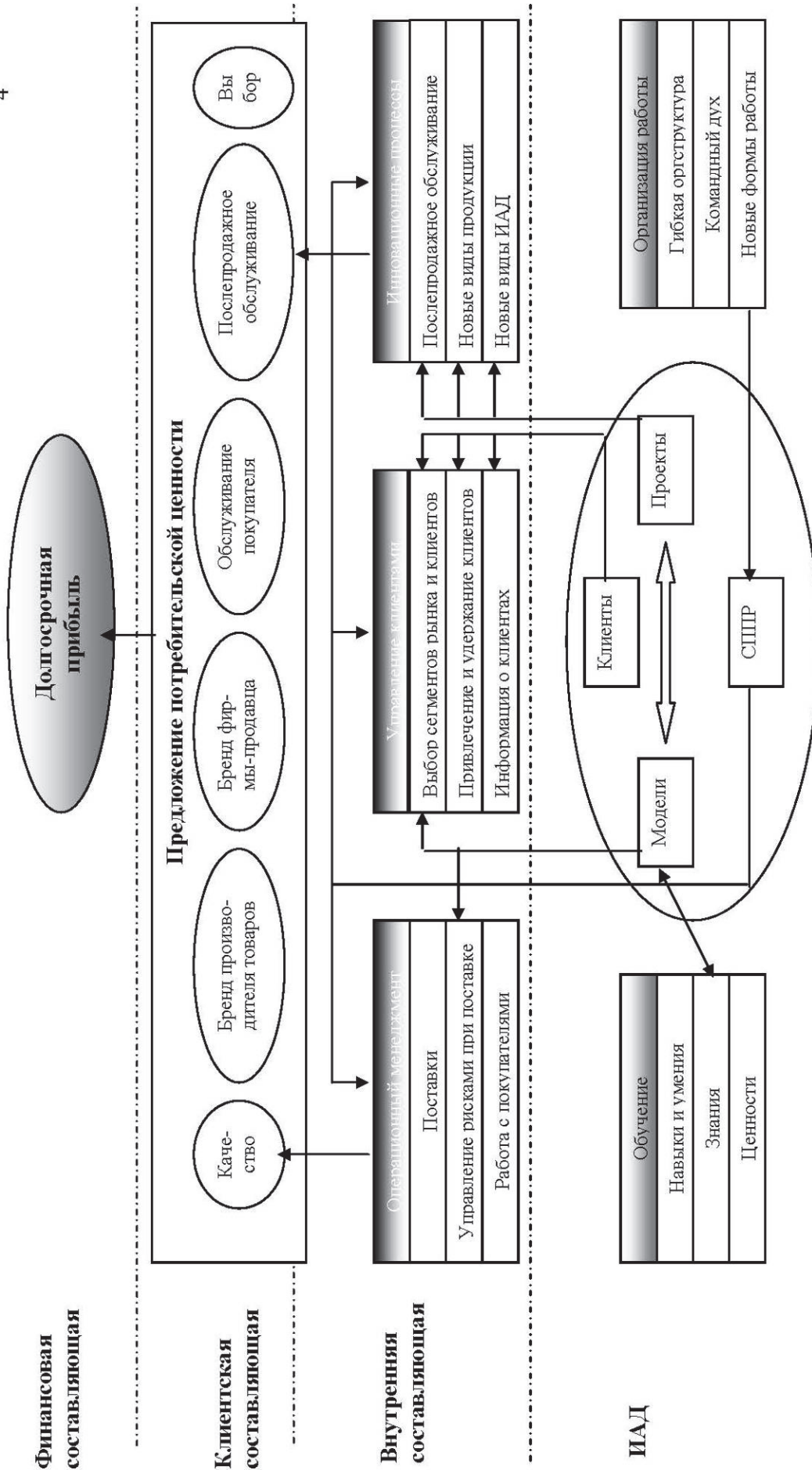


Рис. 1. Составляющая ИАД в стратегической карте торговой компании

В клиентской составляющей выделим следующие основные инструменты:

Качество - торговля товарами известных фирм, с гарантированным качеством, что формирует положительный имидж торговой фирмы в глазах покупателей.

Бренд производителя товаров – т.е., торговля товарами известных фирм, поскольку именно эти товары привлекают внимание покупателей, позволяя удерживать уже существующих и привлекать новых.

Бренд фирмы-продавца – должен ассоциироваться с гарантированным качеством товара, качеством обслуживания, престижностью покупки в данной фирме и т.д.

Обслуживание покупателя – включает в себя консультации при выборе нужной аппаратуры, удобство для покупателя форм оплаты, доставка приобретенного товара на дом и т.д.

Послепродажное обслуживание – очень важный фактор в сфере продаж современной высокотехнологичной техники: компьютерной, телевизионной, фото и видео и т.д.

Широкий выбор – в том числе новейших моделей аппаратуры и оборудования, включает в себя в качестве обеспечивающих механизмов наличие склада, эффективных каналов связи с поставщиками и т.д.

Внутренняя составляющая стратегической карты должна ориентироваться на факторы финансовой и клиентской составляющей, и с такой точки зрения должна включать в себя:

Процессы операционного менеджмента:

- поставки продукции как на склад, так и в последующем в магазины фирмы по мере запроса клиентами;
- управление рисками при поставке продукции, ее распределении, востребованности покупателями, (что связано с большой скоростью обновления аппаратуры и риском не продать старые партии);
- работа с покупателями, включая их обслуживание во время продаж, послепродажное обслуживание и т.д.

Процессы управления клиентами:

- выбор и обновление целевых сегментов рынка высокотехнологичной аппаратуры, а также клиентов, наиболее перспективных с точки зрения выбранных сегментов;
- привлечение новых клиентов и удержание старых;
- создание и сохранение базы данных о клиентах.

Инновационные процессы:

- создание на фирме эффективного сектора послепродажного обслуживания клиентов, что позволит повысить привлекательность продаж, квалификацию персонала и повысить степень удержания клиентов;
- освоение новых видов продукции, включая их выбор, обучение персонала, выбор каналов продаж, маркетинговые мероприятия и т.д.

Регулирующие и социальные вопросы.

Четвертый решающий фактор стратегии фирмы так или иначе связан со знаниями, поэтому назовем его составляющей знаний. В рамках этой составляющей выделим отдельно ИАД, и тесно с ней связанные факторы обучения и организационного совершенствования.

В свою очередь ИАД должна включать в себя:

- разработку и постоянный анализ моделей поставок и продаж с целью повышения их эффективности и снижения рисков;
- разработка и сопровождение проектов развития фирмы;
- информационно-аналитическое сопровождение работы с клиентами, что принято называть CRM-идеологией или CRM-деятельностью;
- информационно-аналитическую поддержку принятия решений о деятельности фирмы и др. (более развернутое описание этой деятельности будет приведено далее, при рассмотрении соответствующих моделей).

Факторы обучения или человеческого капитала:

- навыки и умения; в условиях постоянного изменения ассортимента товаров, их усложнения, появления новых методов продаж или усовершенствования существующих необходимо постоянное обучение персонала, использование для этого компьютерных технологий;
- знания как способ развития и совершенствование своей деятельности в условиях рисков и быстрых изменений. Очевидно, что знания тесно связаны с ИАД и взаимно обуславливают друг друга. Но если под знаниями принято понимать в большей степени индивидуальный процесс усвоения и анализа информации, то под ИАД более принято понимать результат такой деятельности, а также модели и формальные методы анализа информации;
- ценности как основа системы мотивации и движущая сила всей деятельности и позитивных изменений на фирме.

Организационное совершенствование:

- создание гибкой организационной структуры, максимально соответствующей стоящим перед фирмой задачам;
- воспитание командного духа, поскольку только команды способны эффективно работать в условиях жесткой конкуренции;
- освоение новых форм работы.

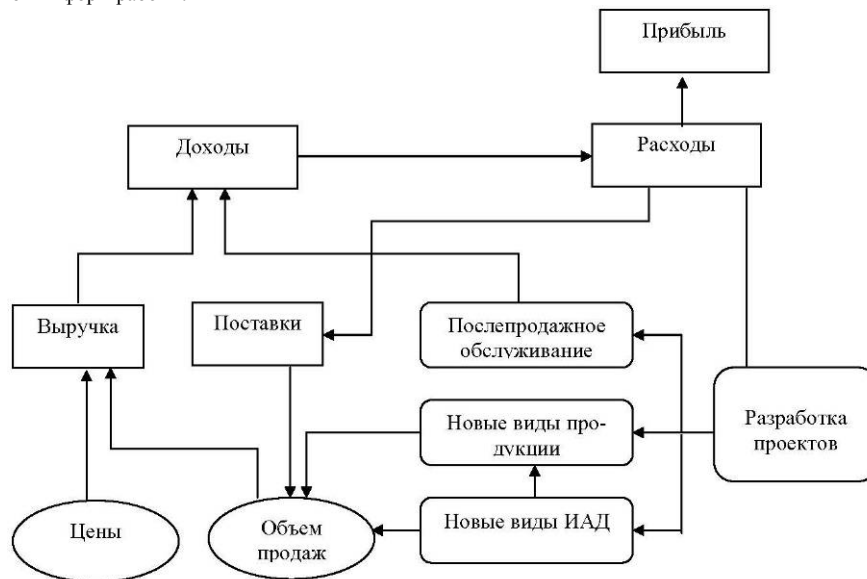


Рис.2. Основные факторы влияния проектной деятельности на прибыль торговой компании
Построенная с использованием перечисленных показателей стратегическая карта приведена на рис. 1

Как следует из стратегической карты, существует достаточно большое число компонент ИАД, с помощью которых возможно влияние на прибыль компании в долгосрочном плане, в частности, это: разработка различного рода моделей, выбор сегментов рынка и целевых клиентов, получение и анализ информации о клиентах, разработка различного рода проектов, улучшение качества принимаемых решений и др.

Таблица 1.

| № п/п | Название в схемной модели | Выражения для переменных в проектной модели | |
|-------|----------------------------|---|---|
| | | Имя переменной в Powersim | Выражение |
| 1 | Прибыль | Profit | Incomes-Expenses |
| 2 | Доходы | Incomes | Sales |
| 3 | Расходы | Expences | Decision_Making+Purchases-1.5*Operation |
| 4 | Закупки | Purchases | 900+0.001*TIME |
| 5 | Выручка | Sales | Prices*Volume_Sales |
| 6 | Цены | Prices | |
| 7 | Объем продаж | Volume_Sales | 1+Innovation/1000+Man_Klients/250 |
| 8 | Поддержка принятия решений | Decision Making | 100+0.005*TIME |
| 9 | Операционная деятельность | Operation | 0.3*Decision_Making |
| 10 | Инновационные процессы | Innovation | 0.3*Decision_Making*TIME^0.3 |
| 11 | Управление клиентами | Man_Klients | 0.5*Decision_Making |
| 12 | Финансы | Finansi | 2000 |

Построим далее математическую модель влияния отдельных компонентов ИАД на прибыль фирмы. Поскольку в имитационных моделях или моделях системной динамики нежелательно использование большого количества независимых переменных [7], ограничимся одной частной моделью, описывающей проектную компоненту. Очевидно, для остальных факторов также могут быть построены частные математические модели. Таким образом, стратегическая карта разворачивается в систему математических моделей.

При построении модели учтем, что разработка проектов может влиять на доходы компании тремя основными способами:

- 1) За счет организации послепродажного обслуживания. При этом необходимо различать собственно информационно-аналитическую деятельность (разработка проекта), и деятельность по организации послепродажного обслуживания.
- 2) Путем организации продаж новых видов продукции.
- 3) Новые виды ИАД, которые могут приводить как к увеличению объема продаж и цены товаров, так и использоваться для более качественной разработки проектов.

В результате получим на схемном уровне следующую модель (рис.2):

С использованием представленной на рис.2 схемы в программном пакете Powersim была построена количественная модель влияния проектной деятельности на доходы компании. Значения переменных приведены в табл.1, а используемая модель и результаты расчетов – на рис.3.

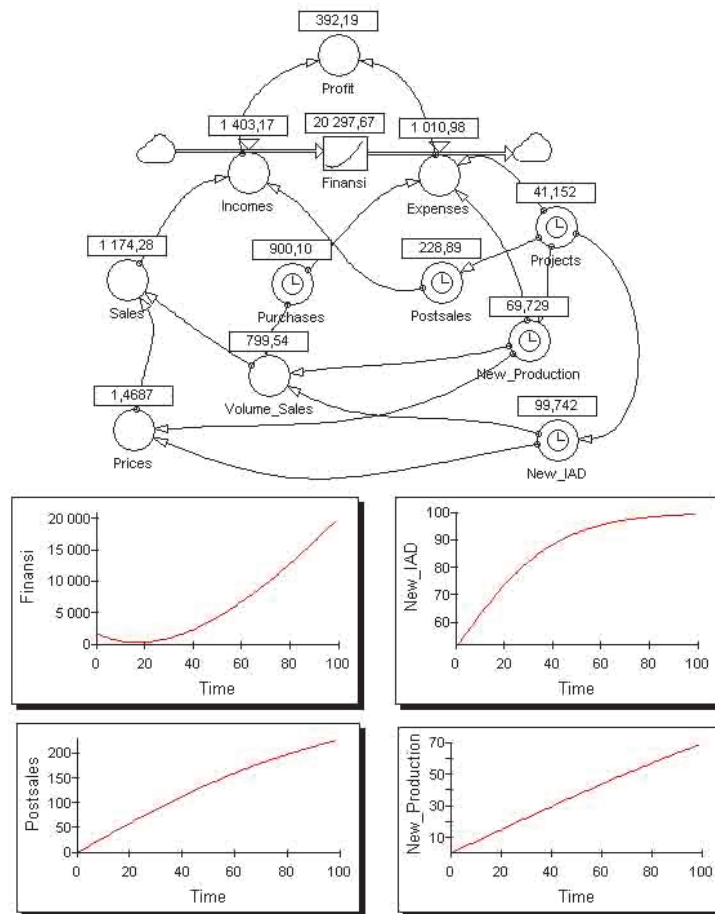


Рис.3. Оценка влияния проектной составляющей на деятельность торговой компании
При разработке количественной модели были использованы следующие упрощающие предположения:

- затраты на ИАД составляют несколько процентов от выручки торговой компании. Это представляется вполне обоснованным, поскольку положительный эффект от такой деятельности может в десятки раз превышать затраты на нее;

- положительный эффект от рассматриваемых факторов выходит на насыщение, что математически представляется функцией типа:

$$Y = A/(1 + \exp(-k*t)) \quad (1),$$

где А и k – некоторые коэффициенты, t – время;

- шаг времени моделирования выбран равным одной неделе. В таком случае при использовании в модели ста временных шагов получаем время моделирования около двух лет, что разумно для рассматриваемого типа проектов;

- во избежание написания большого количества нулей во всех переменных модели, в качестве единицы измерения выбрана одна тысяча грн., т.е. полученные на графиках (рис.3) финансовые значения необходимо умножить на тысячу.

Логика конструирования математических выражений для рассматриваемых факторов следующая – вначале идут затраты на проект, а затем начинается постепенно возрастающая отдача на проект, причем величина этой отдачи в единицу времени выходит спустя несколько лет на насыщение. В качестве наиболее мощного фактора повышения дохода торговой компании в данной модели выбрано послепродажное обслуживание. Очевидно, что в общем случае это не так, и реализация крупного перспективного проекта в другом направлении может дать более заметный эффект.

Как следует из приведенных на рис.1. графиков, такая компонента ИАД, как разработка и реализация проектов, способна обеспечить устойчивый рост финансового благосостояния торговой компании.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены вопросы моделирования информационно-аналитической деятельности торговой компании с учетом выбранной стратегии. На первом этапе построения моделей использованы стратегические карты, которые затем преобразуются в модели системной динамики. Построена стратегическая карта крупной торговой компании, и на основе этой карты разработана модель для учета влияния на количественном уровне такой компоненты информационно-аналитической деятельности, как разработка проектов. Показано, что при разумных допущениях вклад этой интеллектуальной компоненты в конечные результаты деятельности компании, может быть заметным и устойчивым на протяжении длительного времени.

Ключевые слова: Моделирование, информационно-аналитическая деятельность, стратегическая карта, система сбалансированных показателей, процессы управления клиентами, инновационные процессы, факторы обучения или человеческого капитала, организационное совершенствование.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто питання моделювання інформаційно-аналітичної діяльності торгової компанії з урахуванням обраної стратегії. На першому етапі побудови моделей використані стратегічні карти, які потім перетворюються в моделі системної динаміки. Побудована стратегічна карта великої торговельної компанії, і на основі цієї карти розроблена модель для врахування впливу на кількісному рівні такої компоненти інформаційно-аналітичної діяльності, як розробка проектів. Показано, що при розумних припущеннях внесок цієї інтелектуальної компоненти в кінцеві результати діяльності компанії, може бути помітним і стійким протягом тривалого часу.

Ключові слова: Моделювання, інформаційно-аналітична діяльність, стратегічна карта, система збалансованих показників, процеси управління клієнтами, інноваційні процеси, фактори навчання або людського капіталу, організаційне вдосконалення.

SUMMARY

The problems of information-analytical modeling of the trading company are considered taking into account the chosen strategy. At the first stage of models construction a strategic maps are used which then converted to the system dynamics models. The strategic map of a big trading company is constructed and on the basis of this map the model has been developed to account the influence on the quantitative level of such component of information-analytical activities as project development. It is shown that under reasonable assumptions the contribution of the intellectual component in the final results of the company may be significant and sustained for a long time.

Keywords: modeling, information and analytical activities, strategy map, balanced scorecard, customer management processes, innovation, learning factors or human capital, organizational improvement.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Духонин Е.Ю., Исаев Д.В., Мостовой Е.Л. и др. Управление эффективностью бизнеса. Концепция Business Performance Management – М.: Альпина Бизнес Букс – 2005. – 269 с.
2. 45. Комов С. Аналитика и разведка в организации – чем работать? // Корпоративные системы – 2005. - № 5.
3. Данилин А.В., Слюсаренко А.И. Архитектура и стратегия. «Инь» и «янь» информационных технологий – М.: ИНТУИТ.РУ – 2005. – 504 с.
4. Скрипкин К.Г. Экономическая эффективность информационных систем – М.: ДМК Пресс – 2002. – 256 с.
5. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию – М.: Олимп-Бизнес – 2005. – 320 с.
6. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты – М.: Олимп-Бизнес – 2005. – 512 с.
7. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия (индустриальная динамика) – М.: Прогресс – 1971. – 340 с.

УДК 330.1

СУЩНОСТЬ ЦЕНЫ ПРОДУКТА НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Кузнецова М.А., к.э.н., доцент каф. экономической теории, Одесская национальная академия связи им.А.С.Попова

Современное общество характеризуется процессом перехода к информационному. Данная трансформация сопровождается изменением содержания категорий товарных отношений и определяет тенденцию к изменению фундаментальных основ традиционных стоимостных связей. Наиболее наглядно данный процесс проявляется в сущностном изменении категории цены, рассматриваемой по отношению к результатам научной деятельности т.к. именно наука и ее продукт сегодня становятся основой экономического развития общества.

Относительно проблемы стоимости, цены и ценообразования существуют разработки многих отечественных и зарубежных авторов. Среди авторов в СНГ можно выделить Козлову К.К., Никитина С.М., Энтова Р.М., и др. К зарубежным экономистам, развивающим данные проблемы, можно отнести: Д. Бела, Дж. К. Гэлбрейта, П. Дракера, П. Дугласа, А. Маршалла, М. П. Хейне и др.

Проблема развития информационного общества сегодня является приоритетным направлением исследований многих как зарубежных, так и отечественных ученых-экономистов. Наибольший вклад в решение задач информационного общества внесли такие экономисты в СНГ как Геец В., Горбатенко В., Делягин М., Иноземцев В., Мелюхин И., Мочерный С., Назейкин А., Нижегородцев Р.М., Пусенкова И., Чухно А., Яковец Ю. и др.

К зарубежным экономистам, исследующим данный вопрос, на наш взгляд, можно отнести: Брайнта К., Иста Н., Гослара М., Кинга В., Клейтона А., Стиглера Дж., Скотта К. и др. Вопросы коммерциализации результатов научной деятельности, в том числе и проблемы определения цены, рассмотрены в работах Н. Арзамасцева, Е. Буряка, Э. Вольнец-Руссета, В. Зинова, А. Козырева, В. Мухопода.

Однако, в силу того, что на современном этапе информационное общество на мировом уровне находится лишь в состоянии своего становления, его дальнейшее развитие формирует ряд новых нерешенных задач, анализ которых еще не полностью представлен в научной литературе. Одной из таких задач, на наш взгляд, является необходимость анализа изменения содержания цены в современных условиях формирования информационного общества, отражающих особенности данных общественных трансформационных процессов.

Цель данной статьи состоит в том, чтобы на основе анализа классического понятия цены раскрыть особенности цены продукта научной деятельности в условиях становления информационного общества.

Цена является основным механизмом, который обеспечивает пропорциональность развития производства, а также единство материальных интересов производителей и потребителей. Это означает, что она выступает наиболее обобщающим показателем движения товарных отношений.

Человек, как часть природы, одновременно он является активным общественным субъектом. Изменяя природу, приспособлявая ее к своим нуждам, он действует как субъект. В этом проявляется его сущность как человека. Поэтому деятельность человека, направленная на смену природы, его связь с природой можно рассматривать как естественный процесс. Но на каждом этапе развития общества этот процесс не существует непосредственно, а может проявляться лишь в конкретных исторических формах через их специфику и вне этих форм быть выявленным не может.

Например, отношения между экономически обособленными производителями, в которых проявляется общественный характер их деятельности, приобретают форму общественного отношения продуктов труда этих производителей как вещей, т.е. зримо, на поверхности в общественное отношение вступают не люди, а вещи. При этом человек лишается всех своих общественных связей, он обезличен и более не может действовать как субъект. Отчужденные экономические отношения, фиксированные в экономических формах стоимости, цены и капитала, превращаются в самостоятельные силы. Объектом их влияния является человек, который уже не способен управлять ни своим трудом, ни своей жизнью. Все его общественные потенции отчуждаются и возвращаются к нему уже как чужая, управляющая им сила. Овеществленный труд в виде суммы средств производства приобретает форму абстрактного богатства и в этой форме властвует над живым трудом. Система всеобщего овеществления человеческих отношений реализуется в виде эксплуатации чужого труда, власти вещей над человеком, мертвого труда над живым.

Рассмотрим классическую трактовку цены, представленную трудовой теорией стоимости. В товарных отношениях общественная форма деятельности человека проявляется на рынке как приравнивание и обмен товаров в форме абстрактного труда. Абстрактный труд формирует стоимость, а стоимость представляет основу меновой стоимости, основу цены, как ее денежное выражение. Цена так же отражает изменение спроса и предложения товаров на рынке.

Важно, на наш взгляд, обратить внимание на то, что меновая стоимость формируется как стоимостью, так и потребительной стоимостью. В основу меновых пропорций положена стоимость как общественно необходимый абстрактный труд, израсходованный на производство товара. Но проявляется стоимость не в стоимости другого товара, т.е. не в труде, который израсходован на его производство, а в потребительной стоимости другого товара. Таким образом, меновая стоимость будет изменяться, если будет изменяться производительная сила труда в целом в обществе. Если производство товара будет требовать меньшего рабочего времени, т.е. производительная сила труда будет возрастать, то стоимость, выступая как ее основа, будет уменьшаться, и наоборот. Стоимость проявляется лишь в потребительной стоимости товара-эквивалента на рынке. Поэтому колебания спроса то ли на сам товар, то ли на товар-эквивалент будут отражаться на меновой пропорции, т.е. на цене. Кроме того, цена находится под влиянием конкурентных сил между представителями рынка - продавцами и покупателями, интересы которых противоположны. Интересы производителей как продавцов и покупателей как потребителей на рынке представлены как материальные интересы, и они должны, с одной стороны, проявиться как противоположные, а с другой - как единые. Цена как меновая стоимость или денежная форма стоимости складывается на рынке как очерченное стойкое правило для поведения продавцов и покупателей товара. Цена должна определяться стоимостью. Кроме того, она свободно складывается на рынке под влиянием спроса покупателей и предложения производителей. Отражая противоположные материальные интересы производителей и покупателей, цена формируется стихийно. Но если с помощью цены не будет обеспечено единство материальных интересов производителей и покупателей, то не будет осуществляться обмен товарами и их дальнейшее производство. Поскольку органическая система движется и развивается за счет собственных внутренних сил, то она сама и производит правило или закон собственного самодвижения. "Вообще при капиталистическом производстве любой общий закон осуществляется весьма запутанным и приблизительным способом, лишь как господствующая тенденция, как какая-то средняя постоянных колебаний, которая никогда твердо не устанавливается" [1, стр. 169]. Правилем для цены выступает не совпадение цены со стоимостью, а ее непрерывное отклонение от последней, т.е. речь идет о непрерывном колебании цены вокруг стоимости.

Итак, цена с качественной стороны есть форма проявления стоимости товара, а с количественной - денежное представление определенной величины стоимости. Здесь мы отвлеклись от количественных отклонений цены от стоимости и ограничились лишь констатацией закона этого отклонения.

Закон отклонения цен от стоимостей приобрел свое отражение в III томе "Капитала" К. Маркса.

Изменение соотношения спроса и предложения на товары, прежде всего, отражается на изменении цены и ее отклонении от стоимости. Поэтому, мы считаем целесообразным более детально рассмотреть эту проблему. Учитывая процесс производства в целом в масштабе общества, предложение - это определенная масса потребительских стоимостей, имеющих определенную рыночную стоимость, "которую можно подать в виде рыночной стоимости отдельного товара или товарной меры, которая служит за единицу" [2, стр. 204]. Спрос - это общественная потребность, представленная в деньгах, относящаяся к качеству и количеству произведенных потребительских стоимостей. Так же спрос можно рассматривать как часть реализованной цены товаров, созданных в отраслях-покупателях. Поэтому спрос определяется как общественная потребность, ограниченная соответствующими расходами труда по отраслям.

«Поскольку общество стремится удовлетворять свои нужды и производить с этой целью определенный вид товаров, оно должно их оплачивать» [2, стр. 204]. Это означает, что, с одной стороны, общество тратит на производство товаров определенное количество труда и тем самым оплачивает эти товары. С учетом этого данные затраты труда, связанные с так называемой оплатой предметов, направленных на удовлетворение нужд общества, не зависят от специфики общества. Так было в течение всего исторического развития общества. Когда человек отделяет от природы ее часть и тем самым удовлетворяет свои жизненные нужды, он вместе с тем оплачивает их своим трудом. Такая форма как общая не может характеризовать специфику товарных отношений, тем не менее, выступает как основа, органически связанная с ней. С другой стороны, общество оплачивает труд товаропроизводителей в денежном эквиваленте, т.е., учитывая специфику товарных отношений, возвращает производителям лишь те расходы, которые общество признало необходимыми в данный момент, при данном уровне развития производительных сил. Это не означает, что общество дважды оплачивает труд, направленный на удовлетворение общественных нужд, поскольку товаропроизводители, которые выступают на рынке как владельцы товаров и стремятся получить вместо них эквивалент собственных расходов, сами являются членами этого общества. Итак, специфическая форма, которая состоит в признании обществом труда в денежном эквиваленте, не является отделенной от общей формы, она слита с последней, неразрывна с ней. Специфическая форма есть лишь рамки, через которые может быть выявлена общая форма и вне которых она не существует.

Если объектом рассмотрения будет общественное производство и общественное потребление, то в условиях товарных отношений разделение труда и его возмещение будут осуществляться действием закона стоимости. Тем не менее, в этом случае отклонения рыночной цены товара от рыночной стоимости будет более устойчивым и длительным. "Предположение, что товары разных сфер производства продаются по их стоимости, означает, безусловно, лишь то, что их стоимость является центром тяготения, вокруг которого движутся их цены и по которому уравниваются их постоянные колебания вверх и вниз" [1, стр. 185]. Фактическая оплата товаров в денежном

эквиваленте отражает реальное количество рабочего времени, которое может израсходовать общество в данный момент, и определяет степень отклонения цены от стоимости. Если в качестве оплаты за определенный товар будет представлен другой товар, в котором содержится больше общественного труда, чем в первом, то это будет свидетельствовать о неэффективном разделении общественного труда. Тем не менее, это будет справедливо при условии, не учитывающем наличие монополий на тот или иной товар. В этом случае возникают экономические стимулы, способные оказывать содействие перераспределению общественного труда, для того, чтобы его затраты отвечали реальным общественным нуждам и диспропорции в народном хозяйстве были устранены, т.е. создаются условия для разветвления конкуренции и перемещения капитала из одной сферы производства в другую. Это движение регулируется действием закона стоимости, который на общехозяйственном уровне отражается в процессе формирования средней нормы прибыли. Она является результатом конкуренции капиталов, функционирующих в разных областях народного хозяйства. Средняя норма прибыли отражает закон стоимости на более развитом уровне и обнаруживает механизм непрерывного отклонения цены от стоимости под влиянием взаимодействия спроса, востребованного на товары со стороны общества в целом, и общественного предложения. Тем не менее, само это взаимодействие не только определяет отклонение стоимости и цены, но также оказывает определенное влияние на стоимость. Итак, рыночную стоимость можно рассматривать как форму, через которую проявляется стоимость, т.е. собственно стоимость - это наиболее глубинное, абстрактное понятие, которое положено в основу рыночной стоимости и проявляется в рыночной цене товара.

На наш взгляд, крайне важно очертить Марксовое положение о том, что цена и стоимость не совпадают, цена колеблется вокруг стоимости. "...Цена отличается от стоимости не только как номинальное от реального, не только благодаря наименованию в золоте и серебре, а благодаря тому, что стоимость выступает как закон тех движений, которые осуществляет цена. Но они всегда отличны и некогда не совпадают или совпадают лишь случайно и в виде исключения. Цена товара стоит всегда выше или ниже стоимости товара, и сама стоимость товара существует лишь в отклонениях товарных цен вверх и вниз" [3, стр. 81].

Диалектика исследования состоит в том, что цена несет в себе как объективную основу, так и отражение субъективных факторов. «... В формировании конкретной величины цены всякий раз совместно участвуют как ее объективная основа, находящаяся на стороне цены производства, так и ее субъективная оценка, предполагающая формирование цены реализации. Эта диалектика объективного и субъективного начал, рассматриваемая во взаимосвязанном, целостном единстве, позволяет осуществить разработку общих теоретических подходов к проблеме стоимости, включающих достижения различных течений современной экономической мысли, и тем самым углубить представления о характере причинности, свойственные современному состоянию экономической науки» [4, стр.99].

Последние десятилетия XX века характеризуются трансформацией экономических отношений в направлении формирования информационного общества. Наиболее эффективные преобразования, дальнейшее развитие, как конкретной страны, так и всего мирового хозяйства в целом возможны лишь посредством использования знаний, которая в современных условиях наиболее наглядно проявляется как одна из важнейших сторон социального развития. Сегодня основным ресурсом каких-либо трансформаций становится информация. Переработанная определенным образом, осмысленная и переданная, информация становится действующим фактором жизнедеятельности. В связи с этим качественно меняется роль знаний и характер обучения в обществе.

Знания являются важнейшим инструментом, средством и предметом труда, а наука становится главной производительной силой. Исходя из этого, одной из основных задач современности является формирование такого комплекса знаний, усвоенных и закрепленных в человеческом интеллекте, умениях, навыках, которые становятся основой развития личности как субъекта прогрессивных преобразований. Обобщая точки зрения ученых, можно утверждать, что сложилось конкретное деление знаний на знания общего характера, то есть составляющие основу интеллекта, и специфические, то есть сугубо профессионального характера.

Сегодня знания являются не только важнейшим ресурсом, но и решающим фактором производства, поскольку общественное развитие все больше зависит не от материальных факторов производства, а от способности индивида получать и использовать новые знания. «...Высшим по значению двигателем общественно-цивилизационного прогресса является развитие технологий и наук» [5, с.30]. По своим качествам и свойствам знания отличаются от традиционных факторов производства. В них противоречиво объединяются настоящая неограниченность с редкостью, объективный характер с субъективизмом, неистощимость со способностью к тиражированию. Знаниям присуще свойство редкости, невозможности изъятия из потребления, морального старения, невоспроизводимости. Так, редкость, безусловно, присуща всем материальным благам. Однако, она несет совсем иную нагрузку в соединении с информацией и знаниями. Современные технические средства дают возможность увеличивать объемы тиражирования, передачи информации при условии, что затраты на такую деятельность могут приближаться к нулю. При этом способность к практической неограниченности тиражирования информации и знаний не противоречит их редкости, так как последняя проявляется в других формах. Невозможность изъятия знаний из потребления дает основания отнести их к общественным благам, а их получение - к всеобщей деятельности. Индивидуальное использование информации и знаний не ограничивает возможности доступа к данной информации других людей. Одновременно, потребление и использование знаний способствует появлению новой информации, новых знаний. Потребление знаний индивидуумом не означает их исчезновения, наоборот – это их распространение, тогда как потребление материальных благ ведет к постепенному их истощению. Знаниям также присуща способность морального устаревания, то есть уменьшения их общественной ценности. Вместе с тем, такое свойство знаний не является абсолютным, так как часто возникает необходимость использовать, опираться на знания, полученные давно и определенный период неиспользуемые. Устаревание знаний может проявиться в относительной утрате их ценности сравнительно с ценностью новых, но полное их обесценивание невозможно, поскольку в исторически-информационном аспекте их ценность остается.

Знания являются органической составляющей процесса общественного производства. Труд индивидуума, владеющего информацией и знаниями, перестает быть просто рациональной деятельностью. Это творческий процесс, который затруднительно оценить конкретными показателями, так как чем больше объема знаний требует производственный процесс, чем больше знаний используется, тем больше в нем творчества, тем больше накапливается новых знаний. Индивидуум как носитель информации, владелец знаний становится уникальным ресурсом производства и общества. Невоспроизводимый личностный фактор – людей с высокими интеллектуальными, коммуникативными и практическими навыками – обуславливает сложность определения ценности их потенциала.

Таким образом, распространение знаний вместе со спецификой развития их особенностей определяет тенденцию к изменению фундаментальных основ традиционных стоимостных отношений. Это проявляется в сложности определения затрат на производство арсенала информации и знаний, которые становятся главными элементами производственного процесса. Данная тенденция отражает общую направленность постепенной утраты процессом общественного воспроизводства своей аутентичной, т.е. чисто экономической формы.

Известно, что цена как форма стоимости товара формируется на рынке в результате стихийного и массового приравнивания разных трудовых затрат, нормирования общественно необходимых затрат, которые лежат в основе стоимости товара. Кроме того, как было отмечено, под влиянием соотношения рыночного спроса и рыночного предложения цена колеблется, отклоняется от стоимости товара в ту или другую сторону. Это касается товаров массового производства и рыночного спроса в условиях свободной конкуренции. Тот факт, что цена товара выражает не только объективную закономерность действия закона стоимости, но и субъективный выбор потребителя и производителя сглаживается массовостью производства однотипных товаров. Эта сторона экономических отношений получает свое значительно более четкое проявление в условиях становления информационного общества, в продукте научной деятельности.

На рынке продуктов научной деятельности складывается другая ситуация. Здесь представлены единичные товары, стихийный характер обмена, как правило, отсутствует, имеет место монопольное владение товаром или монополия потребителя этого товара. В этих условиях результат научной деятельности не может иметь стоимости, он не может быть подведен под общую рубрику абстрактного труда. Кроме того, необходимо иметь в виду то главное обстоятельство, что данный продукт является результатом научного труда, который носит специфический индивидуальный и творческий характер и не может быть сведен к простому труду, который лежит в основе стоимости. В классическом смысле научная деятельность не производит стоимости.

Потеря стоимости научной деятельности сопровождается существенными изменениями в ее потреблении. Потребительная стоимость продукта научной деятельности, влияющая на рыночный спрос (и на цену товара) также носит относительный характер. Сам по себе данный продукт, кроме опытной партии или исследовательского образца, не имеет прямой потребительной стоимости. Но использованный или приспособленный к нуждам производства, он, как правило, приводит к созданию новых потребительных стоимостей. Таким образом, потребительная стоимость научного продукта более опосредствована по сравнению с обычным товаром и проявляется в другом товаре. Интеллектуальный продукт может перейти из сферы науки в сферу производства и получить потребительную стоимость, лишь перевоплотившись в новую продукцию, новые средства труда, новую технологию.

Каким же образом определяется цена такого продукта?

Главным и даже исключительным ориентиром определения цены на результаты научной деятельности выступает специфический эффект, который дает научный труд и ее продукт. Этот эффект образовывается в его непосредственном использовании, т.е. в производстве покупателя. Капитализированный эффект научного продукта, выраженный в деньгах, составляет основное содержание его рыночной цены.

Обобщая представленный в статье материал можно сделать следующие выводы:

1. Известно, что современное общество можно охарактеризовать как процесс становления информационного, отличительной особенностью которого является широкое использование информационных технологий, применяемых во всех сферах деятельности людей, превращение знаний в основной фактор экономического развития общества, возростание общей гуманизации общественной жизни.

2. В этих условиях экономическая сущность цены продукта научной деятельности подвергается все более глубокой трансформации. Сохраняя рыночную цену в качестве внешней формы обмена, данный продукт, постепенно теряет свою стоимость и потребительную стоимость в их классическом выражении.

3. Общественный характер труда получает непосредственно общественное содержание. Тем самым стоимость общественного продукта постепенно исчезает, а потребительная стоимость приобретает сугубо индивидуальное значение. Цена продукта научной деятельности как категория фиксирует противоречивость в развитии новых и сохранении старых отношений.

4. Субъективный элемент, присущий потребительной стоимости классического товара в незначительной степени, в продукте научной деятельности превращается в его ведущее начало.

5. Сущность цены продукта научной деятельности становится важнейшей конкретной переходной формой становления информационного общества.

РЕЗЮМЕ

Представлен анализ классического понятия цены и исследованы особенности и изменения в сущности цены продукта научной деятельности в условиях становления информационного общества.

Ключевые слова: цена, стоимость, потребительная стоимость, абстрактный труд, знания, информационное общество.

РЕЗЮМЕ

Представлено аналіз класичного поняття ціни й досліджені особливості й зміни в сутності ціни продукту наукової діяльності в умовах становлення інформаційного суспільства.

Ключові слова: ціна, вартість, споживча вартість, абстрактна праця, знання, інформаційне суспільство.

SUMMARY

Presents an analysis of the classical concept of price and features and changes in the price of the product entity in the scientific activities of the information society.

Keywords: price, value, use value, abstract work, knowledge, the information society.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Маркс К. Полное собрание сочинений /Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – М.: Политиздат, 1962. – Т. 25. Ч. 1. – 551 с.
2. Маркс К. Полное собрание сочинений /Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. - М.: Политиздат, 1962. – Т. 25. Ч. 2. – 551 с.
3. Маркс К. Полное собрание сочинений /Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. – М.: Политиздат, 1968. – Т. 46. Ч. 1. – 559 с.
4. Нижегородцев Р.М. Информационная экономика. Книга 1. Информационная Вселенная: Информационные основы экономического роста/Роберт Михайлович Нижегородцев. - Москва — Кострома, 2002. — 163 с.
5. Корсаков К. Науки-лидеры // Персонал. – 2002. - № 3. – С.29 – 37.

УДК 330.34:332.122(477)

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Кухарская Н.А., к.э.н., доцент, старший научный сотрудник Института проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, г. Одесса

В современных условиях, на фоне усиливающегося процесса интеграции экономики Украины в мировое хозяйство, основной задачей является эффективная интеграция экономики каждого отдельно взятого региона Украины и, на этой основе, осуществление экономического развития и роста всей страны.

Процесс экономического роста порождает географические и социальные дисбалансы. Поэтому важнейшим инструментом обеспечения экономического роста и является продуманная региональная политика, основополагающими составляющими которой выступают обеспечение эффективной внешнеэкономической деятельности регионов Украины, повышение их инвестиционной привлекательности путем привлечения прямых иностранных инвестиций, а также активизация инновационного процесса на региональном уровне для решения социально-экономических проблем регионов и повышения уровня и качества жизни населения.

С момента провозглашения независимости Украина выбрала экспортоориентированную модель развития, поскольку прогнозируемые размеры внутреннего рынка не обеспечивали использования имеющихся мощностей и повышения уровня занятости. В настоящее время украинская экономика демонстрирует всё большую зависимость от внешних факторов развития. Проблема, все же, не столько в количественном измерении, сколько в качестве экономических связей. Украина сегодня присутствует на внешних рынках преимущественно в секторах низко- и среднетехнологичных. Поэтому её экономика зависима от конъюнктурных колебаний и жесткой ценовой борьбы на внешних рынках, прежде всего металлургическом, химическом и сельскохозяйственном рынках.

Проблемные вопросы регулирования развития внешнеэкономической деятельности многие годы рассматривались и продолжают освещаться в научных работах украинских ученых-экономистов, таких как Буркинский Б.В., Вахненко Т., Гальчинский А.С., Гец В.М., Дергачев В.А., Долишний М.И., Жалило Я.И., Коломиец И.Ф., Крючкова И.В., Кузьмин О.Е., Макогон Ю.В., Новицкий В.Е., Пила В.И., Сиденко В.Р., Сторонянская И.З., Чмырь Е.С., Чумаченко Н.Г. и др.

Однако, несмотря на значительный вклад вышеперечисленных ученых в решение задач, посвященных проблеме развития внешнеэкономической деятельности регионов Украины, выбор оптимальных трендов экономического развития регионов с учетом их интегрированности в мировую экономику требует дальнейшего углубленного анализа, результаты которого предопределяют доминанту стратегического подхода к формированию конструктивной государственной политики трансформации регионального развития, направленной на разработку стратегии реализации позитивных структурных сдвигов, снижение дифференциации социально-экономического развития регионов и повышение их конкурентоспособности путем трансформации в системе мирохозяйственных связей. Все это и обусловило актуальность выбранной темы исследования.

В современных условиях активатором позитивных трансформационных процессов в регионе (улучшение платежного баланса, повышение инвестиционной привлекательности и т.д.) является внешнеэкономическая деятельность региона. Организация региональной внешнеэкономической деятельности определяется конкурентоспособностью внешнеэкономического потенциала (ВЭП) региона, под которым понимается совокупность потенциалов (ресурсов) региона местного и иностранного происхождения (природные, трудовые, промышленные, сельскохозяйственные, технологические, финансовые, информационные и другие ресурсы), способные принимать участие в производстве конкурентоспособных товаров и услуг, как для внутреннего потребления, так и для их реализации на мировых рынках.

Исходя из наличия соответствующего внешнеэкономического потенциала, каждый регион выделяет собственные приоритеты развития и формирует основные направления трансформации внешнеэкономической деятельности. Однако приоритетные направления экспортной и импортной деятельности для любого региона должны оставаться неизменными. Эти приоритетные направления указаны в таблице 1.

Таблица 1

Приоритеты развития внешнеэкономической деятельности региона

| Экспортные приоритеты | Импортные приоритеты |
|---|--|
| 1. Повышение степени переработки экспортируемой продукции | 1. Насыщение регионального рынка только продуктами «критического» импорта |
| 2. Оптимизация отраслевой структуры экспорта | 2. Формирование конкурентной среды для внутренних производителей и стимулирование импортозамещающих производств |
| 3. Реализация на внешнем рынке товаров, имеющих международные технико-экономические преимущества | 3. Использование импортных закупок для продвижения собственной готовой продукции и услуг производственного назначения на международные рынки |
| 4. Расширение масштабов регионального экспортного производства с целью повышения уровня занятости | 4. Импорт товаров, имеющих технико-экономические преимущества |
| 5. Диверсификация внешних рынков для стабилизации экспорта предприятий региона | 5. Приобретение высоких технологий и ноу-хау у развитых стран |
| 6. Достижение уровня экспортных валютных поступлений, обеспечивающего устойчивое обслуживание импорта товаров и услуг, необходимого для развития всего хозяйственного комплекса | 6. Обеспечение бесперебойной работы транспортной инфраструктуры |

Оценка конкурентоспособности внешнеэкономического потенциала осуществляется по пяти факторам, являющимися основными индикаторами конкурентоспособности ВЭП региона:

1) *производство валового регионального продукта на душу населения* – показатель, который оценивает потенциал внешнеэкономической деятельности региона по его объему. С увеличением ВРП на одного человека возрастает экспортная активность региона;

2) *позиционирование региона на мировом рынке, т.е. степень его экспортной ориентированности, в том числе объем экспорта товаров* – показатель, оценивающий текущий уровень экспорта товаров в регионе и определяющий внешнеэкономическую конкурентоспособность в данный момент времени;

3) *объем экспорта услуг* – показатель, оценивающий текущее состояние экспорта услуг в регионе. Поскольку в экономике развитых стран основным сектором экономики является сектор услуг, необходимо определить его как один из основных факторов измерения конкурентоспособности внешнеэкономического потенциала региона;

4) *инвестиционная привлекательность региона (привлечение прямых иностранных инвестиций)*, которая является стимулом для развития производства и повышения активности внешнеэкономической деятельности;

5) *достигнутый технологический уровень производства в регионе – объем реализованной инновационной продукции*. Данный показатель введен для элиминирования влияния сырьевого экспорта на совокупный показатель конкурентоспособности внешнеэкономической деятельности. Регионы с более высоким значением инновационного фактора следует считать обладающими конкурентными преимуществами.

Каждый указанный фактор измеряется показателями, представленными в абсолютном выражении. Для адекватной оценки конкурентоспособности внешнеэкономического потенциала необходимо представить их в виде относительных показателей. Предварительно для показателей 1 и 4 рассчитывается их уровень на одного человека, для показателей 2, 3 и 5 – отношение к валовому региональному продукту региона. Следующим шагом является определение индексов, сравнивающих региональные значения показателей со средними по Украине.

$$I_{GRP} = \frac{GRP_r}{GRP_U}, \tag{1}$$

$$I_{GE} = \frac{GE_r}{GE_U}, \tag{2}$$

$$I_{SE} = \frac{SE_r}{SE_U}, \tag{3}$$

$$I_{FDI} = \frac{FDI_r}{FDI_U}, \tag{4}$$

$$I_{IP} = \frac{IP_T}{IP_U} \quad (5)$$

где, I_{GE} , I_{SE} , I_{FDI} , I_{IP} – индексы соответственно валового регионального продукта, экспорта товаров, экспорта услуг, прямых иностранных инвестиций, количества реализованной инновационной продукции;

GRP_T , GE_T , SE_T , FDI_T , IP_T – соответственно валовой региональный продукт на одного человека, отношение экспорта товаров к ВРП, отношение экспорта услуг к ВРП, прямые иностранные инвестиции на одного человека, отношение количества произведенной продукции к ВРП;

GRP_U , GE_U , SE_U , FDI_U , IP_U – соответственно средние показатели валового регионального продукта на душу населения, отношения экспорта товаров к ВРП, отношения экспорта услуг к ВРП, прямых иностранных инвестиций на одного человека, отношения количества произведенной продукции к ВРП по Украине.

Из-за невозможности измерить уровень влияния предложенных выше индикаторов на интегральный показатель конкурентоспособности внешнеэкономического потенциала региона, рассчитаем его как среднее геометрическое данных индексов:

$$I_C = \sqrt[5]{I_{GRP} \cdot I_{GE} \cdot I_{SE} \cdot I_{FDI} \cdot I_{IP}} \quad (6)$$

Данный интегральный показатель по указанным факторам оценивает текущую конкурентоспособность внешнеэкономического потенциала региона, а также является основой для разработки внешнеэкономической стратегии в последующих периодах. Итоговые результаты расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 2

Интегральные показатели (I_C) конкурентоспособности внешнеэкономического потенциала регионов Украины [1; 2; 3]

| Регионы | 2004 | 2006 | 2007 | 2008 | 2010 | | | | | |
|-------------------|------|------|------|------|-------------------|-----------|----------|----------|-----------|----------|
| | | | | | I_C , в т.ч. | I_{GRP} | I_{GE} | I_{SE} | I_{FDI} | I_{IP} |
| АР Крым | 0,72 | 0,74 | 0,58 | 0,42 | 0,47 | 0,68 | 0,30 | 0,74 | 0,58 | 0,26 |
| Винницкая | 0,25 | 0,23 | 0,22 | 0,34 | 0,24 | 0,59 | 0,34 | 0,17 | 0,14 | 0,15 |
| Волынская | 0,48 | 0,41 | 0,56 | 0,84 | 0,29 | 0,60 | 0,52 | 0,26 | 0,59 | 0,04 |
| Днепропетровская | 1,00 | 0,98 | 0,97 | 0,96 | 1,06 | 1,51 | 1,78 | 0,35 | 1,35 | 1,04 |
| Донецкая | 0,91 | 0,93 | 0,80 | 0,82 | 0,76 | 1,27 | 1,73 | 0,31 | 0,47 | 0,77 |
| Житомирская | 0,28 | 0,26 | 0,26 | 0,25 | 0,26 | 0,56 | 0,49 | 0,06 | 0,21 | 0,33 |
| Закарпатская | 0,87 | 0,56 | 0,50 | 0,09 | 0,42 | 0,52 | 1,31 | 0,40 | 0,44 | 0,11 |
| Запорожская | 1,41 | 1,23 | 1,09 | 1,03 | 1,08 | 1,13 | 1,79 | 0,38 | 0,65 | 2,87 |
| Ивано-Франковская | 0,48 | 0,42 | 0,36 | 0,40 | 0,38 | 0,63 | 0,57 | 0,12 | 0,44 | 0,45 |
| Киевская | 0,67 | 0,63 | 0,57 | 0,60 | 0,58 | 1,00 | 0,37 | 0,34 | 0,98 | 0,54 |
| Кировоградская | 0,40 | 0,39 | 0,33 | 0,33 | 0,31 | 0,66 | 0,40 | 0,09 | 0,08 | 1,37 |
| Луганская | 0,48 | 0,53 | 0,64 | 0,60 | 0,64 | 0,89 | 2,10 | 0,09 | 0,20 | 3,23 |
| Львовская | 0,48 | 0,46 | 0,43 | 0,51 | 0,42 | 0,68 | 0,40 | 0,30 | 0,48 | 0,33 |
| Николаевская | 0,86 | 0,81 | 0,65 | 0,41 | 0,56 | 0,79 | 1,20 | 0,78 | 0,18 | 0,42 |
| Одесская | 1,00 | 1,28 | 1,01 | 1,10 | 0,79 | 0,96 | 0,70 | 2,66 | 0,58 | 0,29 |
| Полтавская | 0,48 | 0,53 | 0,45 | 0,41 | 0,40 | 1,10 | 1,07 | 0,10 | 0,38 | 0,23 |
| Ровенская | 0,38 | 0,33 | 0,25 | 0,29 | 0,36 | 0,60 | 0,45 | 0,29 | 0,32 | 0,25 |
| Сумская | 0,80 | 0,77 | 0,66 | 0,61 | 0,62 | 0,66 | 0,80 | 0,21 | 0,24 | 3,59 |
| Тернопольская | 0,19 | 0,17 | 0,12 | 0,16 | 0,18 | 0,47 | 0,19 | 0,08 | 0,07 | 0,37 |
| Харьковская | 0,55 | 0,56 | 0,53 | 0,64 | 0,70 | 1,04 | 0,37 | 0,32 | 0,72 | 1,90 |
| Херсонская | 0,51 | 0,47 | 0,40 | 0,40 | 0,41 | 0,58 | 0,43 | 0,44 | 0,22 | 0,48 |
| Хмельницкая | 0,27 | 0,27 | 0,22 | 0,20 | 0,16 | 0,58 | 0,37 | 0,12 | 0,15 | 0,03 |
| Черкасская | 0,28 | 0,27 | 0,25 | 0,35 | 0,28 | 0,71 | 0,64 | 0,09 | 0,21 | 0,21 |
| Черниговская | 0,32 | 0,29 | 0,24 | 0,27 | 0,24 | 0,48 | 0,27 | 0,03 | 0,09 | 0,90 |
| Черновицкая | 0,19 | 0,18 | 0,16 | 0,18 | 0,20 | 0,64 | 0,40 | 0,04 | 0,12 | 0,79 |
| г. Киев | 1,47 | 1,55 | 1,47 | 1,50 | 1,81 | 3,01 | 0,72 | 1,53 | 5,65 | 1,03 |
| г. Севастополь | 0,38 | 0,54 | 0,46 | 0,22 | 0,43 | 0,81 | 0,28 | 1,38 | 0,61 | 0,08 |

Как видно из таблицы 2, наивысшую конкурентоспособность внешнеэкономического потенциала ($I_C > 1$) имеют регионы с развитой промышленностью, с высокой инвестиционной и инновационной привлекательностью (г. Киев, Запорожская и Днепропетровская области).

Динамика изменения интегрального показателя конкурентоспособности внешнеэкономического потенциала отдельных регионов с наивысшими, средними и низшими показателями представлена на рисунке 1.

Регионы, представленные на рисунке, поддерживают высокий уровень конкурентоспособности внешнеэкономического потенциала за счет следующих факторов: г. Киев – высокая инвестиционная привлекательность и деловая активность, Одесская область – экспорт услуг, осуществляемый через порты региона, Днепропетровская и Донецкая области – развитая промышленность, Сумская область – инновационная деятельность.

Резкое повышение конкурентоспособности внешнеэкономического потенциала Киеве в 2010 году на фоне мирового финансово-экономического кризиса объясняется высоким уровнем прямых иностранных инвестиций на одного человека, что еще больше усилило дивергенцию между столицей и остальными регионами страны.

С помощью статистических методов (интервальное распределение) проведена типизация регионов Украины по уровню развития внешнеэкономической деятельности в зависимости от следующих показателей: интегрального показателя конкурентоспособности внешнеэкономического потенциала, экспортной и импортной ориентированности, инвестиционной и инновационной привлекательности.

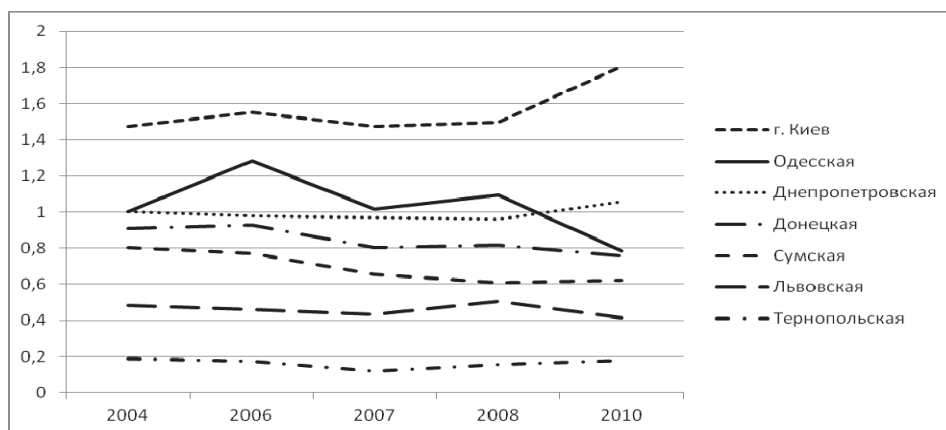


Рис. 1. Динамика интегрального показателя конкурентоспособности внешнеэкономического потенциала регионов Украины

В результате проведенных исследований все регионы подразделены на три основных типа – лидеры (А), инсайдеры (В) и аутсайдеры (С). В границах аутсайдеров административно-территориальные единицы с более высокими показателями выделены в группу «стремящихся в инсайдеры» (СВ) (табл. 3).

Таблица 3

Типология регионов Украины по уровню развития внешнеэкономической деятельности

| Показатель | Типы регионов | Административно-территориальные единицы |
|--|------------------------------|---|
| По конкурентоспособности внешнеэкономического потенциала (IC) | | |
| 0,77-1,81 | Лидеры (А) | г. Киев, Запорожская, Днепропетровская, Одесская |
| 0,46-0,76 | Инсайдеры (В) | Донецкая, Харьковская, Луганская, Сумская, Киевская, Николаевская, АР Крым |
| 0,31-0,45 | Стремящиеся в инсайдеры (СВ) | Закарпатская, Львовская, Херсонская, Полтавская, Ивано-Франковская, Ровненская, г. Севастополь |
| 0,16-0,30 | Аутсайдеры (С) | Кировоградская, Волынская, Черкасская, Житомирская, Черниговская, Винницкая, Черновицкая, Тернопольская, Хмельницкая |
| По экспорториентированности | | |
| 1,26-1,8 | Лидеры (А) | Луганская, Запорожская, Донецкая, Днепропетровская |
| 0,72-1,25 | Инсайдеры (В) | Закарпатская, Николаевская, Одесская, г. Киев, Полтавская |
| 0,45-0,71 | Стремящиеся в инсайдеры (СВ) | Черкасская, Ивано-Франковская, Волынская, Сумская |
| 0,18-0,44 | Аутсайдеры (С) | г. Севастополь, Херсонская, Ровненская, Житомирская, Львовская, АР Крым, Киевская, Харьковская, Кировоградская, Черниговская, Хмельницкая, Винницкая, Черновицкая, Тернопольская |
| По импортоориентированности | | |
| 1,04-2,34 | Лидеры (А) | г. Киев, Закарпатская, Волынская, Одесская, Киевская |
| 0,60-1,04 | Инсайдеры (В) | Запорожская, Днепропетровская, Львовская |
| 0,37-0,59 | Стремящиеся в инсайдеры (СВ) | Черкасская, Николаевская, Харьковская, Донецкая, Сумская, Луганская, Полтавская, Ивано-Франковская, Ровненская |
| 0,14-0,36 | Аутсайдеры (С) | Хмельницкая, Тернопольская, Житомирская, Черниговская, Винницкая, Херсонская, Черновицкая, Кировоградская, АР Крым, г. Севастополь |
| По инвестиционной привлекательности | | |
| 0,92-5,65 | Лидеры (А) | г. Киев, Днепропетровская, Киевская |
| 0,50-0,91 | Инсайдеры (В) | Харьковская, Запорожская, г. Севастополь, Волынская, АР Крым, Одесская |
| 0,30-0,49 | Стремящиеся в инсайдеры (СВ) | Донецкая, Ивано-Франковская, Закарпатская, Львовская, Полтавская |
| 0,07-0,29 | Аутсайдеры (С) | Ровненская, Сумская, Херсонская, Черкасская, Житомирская, Луганская, Николаевская, Хмельницкая, Винницкая, Черниговская, Черновицкая, Кировоградская, Тернопольская |
| По инновационной привлекательности | | |
| 2,40-3,59 | Лидеры (А) | Запорожская, Луганская, Сумская |
| 1,21-2,39 | Инсайдеры | Кировоградская, Харьковская |
| 0,62-1,20 | Стремящиеся в инсайдеры (СВ) | Днепропетровская, Донецкая, Черновицкая, Черниговская, г. Киев |
| 0,03-0,61 | Аутсайдеры (С) | Киевская, Николаевская, АР Крым, Севастополь, Закарпатская, Львовская, Херсонская, Полтавская, Ивано-Франковская, Ровненская, Одесская, Волынская, Черкасская, Житомирская, Винницкая, Тернопольская, Хмельницкая |

Очевидно, что лидерами и инсайдерами являются промышленно-развитые регионы, а аутсайдерами аграрные регионы Запада и Центра Украины. Донецкая область, занимая в экспорте товаров первое место (около 22%), по значению интегрального показателя конкурентоспособности внешнеэкономической деятельности находится в группе инсайдеров, так как выпускаемая металлопродукция имеет низкую степень добавленной стоимости и остро нуждается в инновациях в металлургический комплекс.

В группу «лидеров» по импортоориентированности входят приграничные области, в которых также функционируют еврорегионы – Закарпатская, Волынская, Одесская.

Інноваційно привлекательними являються області, где сосредоточены предприятия оборонно-промышленного комплекса, которые ещё с советских времен являлись сосредоточением научной мысли страны. Это, в первую очередь, Сумская и Харьковская области. Как негативное явление можно оценить принадлежность к «аутсайдерам» таких промышленно важных областей как Одесская, Николаевская и Львовская области.

На основании проведенной типологии представлена матрица выбора Стратегий экономического развития для основных типов регионов Украины, в которой для каждого типа определены функциональные стратегии трансформации, наиболее адекватны уровню развития региона, то есть предложен дифференцированный выбор возможных направлений регионального развития и варианта региональной стратегии в зависимости от уровня (стадии) развития экономики региона (табл. 4). При осуществлении выбора стратегий экономического развития региона, которые представлены в работе [4], необходимо учитывать соответствие между реальной экономической ситуацией и поставленными целями развития региона. Непосредственно Стратегия трансформации экономики региона должна формироваться как единая система функциональных стратегий, которые отображают специфику региона (экспортноориентированная, импортоориентированная, инвестиционно или инновационно привлекательная). Литера n обозначает, что стратегия может быть или выбрана, или не выбрана, не зависимо от предложенной в матрице.

Сочетание функциональных стратегий для разного типа регионов будет различным, однако для всех типов необходимым является разработка базовых стратегий: экономической (развития инфраструктуры, промышленности, человеческого капитала, эффективного управления, предпринимательства, маркетинговой), экологической и социально-ориентированной стратегий, что вытекает из Постановления КМУ «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» [5].

Ресурсная стратегия развития региона не рекомендуется для любых типов регионов, так как на экспорт должны направляться не природные ресурсы, а продукция с добавленной стоимостью с эффективным использованием этих природных ресурсов.

Предлагаемая матрица выбора стратегий носит рекомендательный характер и рассчитана на среднесрочный горизонт планирования.

Современная экономическая ситуация и задачи возобновления экономического роста в Украине настоятельно диктуют необходимость активизации трансформации экономики регионов. Поэтому в этих целях необходимо использовать инструменты внешнеэкономической и инвестиционно-инновационной политики, государственные и региональные целевые программы и другие инструменты, согласуемые с ограничениями, налагаемыми требованиями финансовой стабилизации, состоянием природно-ресурсного потенциала.

Цель внешнеэкономической стратегии региона, как элемента Стратегии трансформации, должна заключаться во встраивании экономики региона в мировое хозяйство, обеспечивающее условия для максимального использования внешнеэкономических факторов в интересах успешного социально-экономического развития региона.

Для реализации всех мер требуется обеспечение стабильности экономической политики страны в целом, исходящей в свою очередь из принятой концепции региональной политики, направленной на обеспечение гарантий сбалансированного и гармоничного развития регионов Украины.

РЕЗЮМЕ

Разработана методика оценки конкурентоспособности внешнеэкономического потенциала региона. Проведена типология регионов Украины по уровню развития внешнеэкономической деятельности, на основании которой все регионы подразделены на три основных типа – лидеры, инсайдеры и аутсайдеры. Представлена матрица выбора Стратегий экономического развития для основных типов регионов Украины.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, конкурентоспособность внешнеэкономического потенциала, типология регионов, стратегии трансформации экономики регионов.

РЕЗЮМЕ

Розроблено методику оцінки конкурентоспроможності зовнішньоекономічного потенціалу регіону. Проведено типологію регіонів України за рівнем розвитку зовнішньоекономічної діяльності, на основі якої усі регіони поділені на три основні типи - лідери, інсайдери та аутсайдери. Представлена матриця вибору Стратегій економічного розвитку для основних типів регіонів України.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, конкурентоспроможність зовнішньоекономічного потенціалу, типологія регіонів, стратегії трансформації економіки регіонів.

SUMMARY

The methods of the competitiveness assessment of foreign economic potential of the region are developed. The typology of Ukrainian regions by the level of foreign trade, in which all the major regions are divided into three basic types - the leaders, insiders and outsiders is carried out. The matrix of the economic development strategies selection for the main types of the Ukrainian regions is represented.

Key words: foreign economic activity, competitiveness of foreign economic potential, the typology of regions, the strategy of regional economies transformation.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Статистичний збірник «Регіони України»: У 2-х томах. / [за ред. О. Г. Осауленко]. – К. : Вид-во «ДП Інформаційно-аналітичне агентство», 2007. Частина II. – 2007. – 828 с.
2. Статистичний збірник «Регіони України»: У 2-х томах. / [за ред. О. Г. Осауленко]. – К. : Державний комітет статистики України, 2009. Частина II. – 2009. – 759 с.
3. Офіційний сайт Держкомстата України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Кухарская Н. А. Выбор стратегии структурных преобразований экономики региона / Н. А. Кухарская // Вісник Донецького національного університету : Серія В: економіка і право. – ДонНУ, 2011. – №1. – С. 197-204.
5. Постанова КМУ «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» от 21.07.2006 р. №1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

УДК 331.5.024

МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ І МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Кучер В.А., д.е.н., професор Донецький національний технічний університет

Як при адміністративно-командній економіці, так і при переході до ринкових відносин на будь-якому підприємстві проблема планування чисельності й удосконалення структури апарата управління залишається актуальною. Кількість посадових осіб, підпорядкованих одному керівнику, формується, як і колись, емпіричним шляхом. Згідно з думкою Г.В. Щокіна [1], відсутність чітких

норм, що регулюють чисельність адміністративно-управлінського персоналу, веде до підриву динамічності й ефективності економіки підприємства.

Необхідно відзначити, що внаслідок таких характерних рис, як відсутність фізичних вимірників обсягу роботи, значної складності, динамічності змісту, підвищеної відповідальності за прийняті рішення, необхідності частих контактів з іншими робітниками і постійним підвищенням кваліфікації протягом тривалого часу структури управління підприємства і чисельність управлінського персоналу ніякими нормативними актами не регламентувалися.

Але згідно з розробками таких вчених, як А.В. Василека [2], Є. Моргунова [3], С.Д. Джерелейка [4], Ч.Дж. Маргерисона [5] у сучасній практиці ведення господарства дотепер відсутні загальновизнані методичні положення щодо визначення оптимальної чисельності адміністративно-управлінського персоналу, яка могла б забезпечити повноцінну діяльність підприємства з найменшими витратами. У зв'язку з цим використовуються достатньо чітко розроблені рекомендації зі скороченню чисельності управлінського персоналу і часто в сучасних умовах визначається фінансовим станом підприємства, рівнем державної підтримки, а не вимогами менеджменту. Тому цілком статті є визначення методів регулювання трудового потенціалу і мотивації праці на промислових підприємствах.

У якості приклада промислового підприємства ми обрали шахту ім. М.І. Калініна, яка є одним з найтипівіших представників підприємств з використанням застарілих функцій командно-адміністративної системи.

Сутність розробленої нами методики розподілу управлінських видів діяльності за характером виконавчих функцій посадових осіб полягає у наступному. При аналізі функціональних обов'язків усі контрольні функції, здійснювані особами апарата управління за діяльністю підпорядкованих осіб розглядаються як необхідні. Проте, якщо ці функції характеризуються рутинною діяльністю і повинні компетентно використовуватися підпорядкованими робітниками, то в цих випадках наявність в апараті спеціальних осіб, що здійснюють контроль цієї рутинної діяльності, варто визнати недоцільним. Така позиція в оцінці контрольних функцій, що не мають творчого початку, не викликає сумнівів, це по-перше. По-друге, усі подібні функції посадової особи, сформовані на практиці, розраховані на виконавця з відповідною кваліфікацією й визначеним стажем роботи. Інакше кажучи, кожний виконавець компетентний і повинний відповідати за свою ділянку роботи на всіх етапах реалізації управлінського рішення. Тому в роботі в аналітичному блоці посадових осіб їх функціональні обов'язки класифіковані за характером або ступенем закінченості виконавчої роботи у структурному підрозділі за допомогою ненормованої якісної шкали оцінки, яка приведена у табл. 1.

Таблиця 1 - Класифікація робіт, що виконуються в структурних підрозділах посадовими особами (складено на основі рекомендацій [6; 7; 8])

| Вид роботи, виконуваної посадовою особою | Умовне позначення |
|--|-------------------|
| Організація робіт | О |
| Розгляд, аналіз виконаної роботи | А |
| Спільна робота декількох посадових осіб по виконанню функцій | СР |
| Індивідуальна, самостійна робота | ІР |
| Контроль, перевірка виконаної роботи | К |
| Узгодження при виконанні роботи | С |

Використання класифікації робіт посадових осіб у структурних підрозділах, приведеної у табл. 1, дозволяє фіксувати характер діяльності посадових осіб з виконання управлінських функцій і виключити ті їх види, що дублюють роботу основного виконавця (ІР або СР), але не в повному обсязі. Очевидно, що удосконалення управлінської діяльності за її видами може послужити основою для поглибленої аналітичної роботи в частині удосконалення функцій, реалізованих робітниками апарата управління шахти відповідно до їхніх посадових інструкцій.

Далі розкриємо сутність виконаного нами аналізу виконавчих функцій посадових осіб економічних підрозділів апарата управління шахти ім. М.І. Калініна.

Сутність виконаного аналізу функцій управління планово-економічного відділу полягає у такому. Для аналізу функцій даного відділу попередньо складаємо поле функціонального завантаження посадових осіб цього підрозділу. Воно подано у виді табл. 2.

Таблиця 2. Поле функціонального завантаження посадових осіб планового відділу

| № | Вид діяльності. Функції, які виконуються у структурному підрозділі | Посада виконавця | | | |
|----|---|-----------------------------|---------------------|--------------------------|----------------------------|
| | | Начальник планового відділу | Ведучий інженер ПЕВ | Інженер ПЕВ II-категорії | Економіст ПЕВ II-категорії |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Розробляє і виконує заходи щодо поліпшення техніко-економічних показників роботи шахти на основі поліпшення організації виробництва і праці | О | А | СР | СР |
| 2 | Розробка перспективних і річних планів виробничо-господарської діяльності шахти | О | А | ІР | ІР |
| 3 | Розробка заходів щодо економії трудових і матеріальних ресурсів | С | К | | О |
| 4 | Забезпечує доведення до ділянок, цехів і служб поточні плани роботи відповідно до встановлених завдань, термінами і формами | К | | ІР | |
| 5 | Внесення змін у плани в зв'язку зі зміною гірсько-геологічних умов ведення підземних робіт | С | | О | ІР |
| 6 | Забезпечує розробку і доведення до ділянок і цехів лімітів матеріально-технічних ресурсів у натуральному і грошовому вираженні на плановий період | | | ІР | ІР |
| 7 | Здійснює аналіз виконання основних техніко-економічних показників роботи ділянок | ІР | | | |
| 8 | Здійснює контроль за виконанням планованих ТЭП роботи шахти | К | | | ІР |
| 9 | Проводить аналіз виробничо-господарської діяльності виконання плану реалізації вугілля | А | | ІР | |
| 10 | Проводить аналіз виконання плану собівартості продукції і витрат на виробництво | | А | С | |
| 11 | Розробляє і подає керівництву пропозиції по усуненню порушень виконання плану і хиб у роботі | К | | | ІР |
| 12 | Розробляє проекти оптових цін і тарифів на продукцію і послуги | К | ІР | | |
| 13 | Розробка розрахунків потреби в матеріально-технічних ресурсах для цехів, ділянок і шахти в цілому | | | К | А |
| 14 | Проводить аналіз виконання плану по продуктивності праці, чисельності працюючих | А | | | |
| 15 | Складає план витрати фондів заробітної плати | ІР | | | |
| 16 | Розробляє заходи щодо збільшення продуктивності праці | ІР | | | |

| | | | | | |
|---------------------------------------|--|----|----|----|----|
| 17 | Підготовляє пропозиції по віднесенню ділянок і цехів до відповідних груп по оплаті праці робочих, ГПП і службовців, а також по переводу їх з однієї групи в іншу | К | | А | О |
| 18 | Розробляє річний і місячний плани собівартості видобутку вугілля | О | К | | ІР |
| 19 | Складає звіт по видобутку вугілля на шахті | | | А | |
| 20 | Складає звіт по праці по окремим категоріям співробітників | А | | ІР | |
| 21 | Розробляє і складає звіт про роботу учасників по видобутку вугілля | | А | | ІР |
| 22 | Розробляє планові показники чисельності співробітників по категоріям | | К | | О |
| 23 | Розробка техніко-економічних показників | СР | СР | | |
| 24 | Розрахунок продуктивності праці по ділянках | | | О | ІР |
| 25 | Упорядкування квартального звіту промислового підприємства по видобутку вугілля | О | ІР | ІР | |
| 26 | Розрахунок показників роботи очисних забоїв | К | С | СР | СР |
| 27 | Розрахунок відпрацьованих людино-днів робочими по видобутку | | | ІР | |
| 28 | Уявлення даних перерозрахунку відхилень фактичного фонду оплати праці від розрахункового і скоригованого фондів по шахті | К | О | | ІР |
| 29 | Звіт по використанню робочого часу | | | СР | СР |
| 30 | Упорядкування звіту по праці і фонду оплати праці | А | | ІР | |
| 31 | Складає план фінансового забезпечення шахти для виконання основних техніко-економічних показників | СР | СР | | |
| 32 | Упорядкування проекту витрат по собівартості 1 тонни готової вугільної продукції по шахті | С | СР | СР | |
| 33 | Розрахунок необхідної кількості запасних частин і інших матеріалів на рік | | | О | |
| 34 | Розрахунок показників амортизації по шахті | О | | | ІР |
| 35 | Розрахунок балансу робочого часу ГРОЗ, прохідників, робочих по видобутку по шахті | | А | СР | СР |
| 36 | Розрахунок планового коефіцієнта облікового складу робочих по видобутку вугілля | | | ІР | |
| 37 | Упорядкування штатного розкладу керівників, спеціалістів і службовців | | | ІР | |
| 38 | Аналіз кошторису витрат на утримання робітників АУП | О | А | | |
| 39 | Упорядкування документів до контракту директора | | | ІР | |
| 40 | Розрахунок економічних показників бізнес-плану | К | ІР | | |
| 41 | Здійснення оперативного контролю за виконанням ділянками і цехами основних техніко-економічних показників роботи | А | | К | К |
| 42 | Представлення в холдинг кошторису витрат на утримання АУП із необхідними обґрунтуваннями | ІР | О | | |
| 43 | Забезпечення правильної організації праці і достовірність обліку й звітності | О | | СР | СР |
| 44 | Свочасне надання економічної інформації в підрозділи шахти і на ІВЦ | К | | | ІР |
| 45 | Забезпечення постанов Уряду, наказів і вказівок Мінвуглепрому, ГХК "Донвугілля", керівництва шахти, що входить у компетенцію планово-економічного відділу | СР | СР | | |
| РАЗОМ ФУНКЦІЙ | | 31 | 20 | 24 | 21 |
| у тому числі: - організаційних | | 7 | 2 | 3 | 3 |
| - аналізу | | 5 | 6 | 2 | 1 |
| - контролю | | 9 | 3 | 2 | 1 |
| - виконання при спільній роботі | | 3 | 4 | 6 | 5 |
| - виконання при індивідуальній роботі | | 4 | 4 | 10 | 11 |
| - узгодження | | 3 | 1 | 1 | - |

Зроблений аналіз завантаження посадових осіб планово-економічного відділу свідчить про значний обсяг дублювання функціональних обов'язків. Для наочності цього у табл. 3 подані зведення по відповідних позиціях і характеру функцій, що дублюються робітниками функціонального підрозділу при виконанні посадових зобов'язань.

Таблиця 3. Зіставлені зведення дублюючих функцій робітниками планово-економічного відділу

| Номер позиції виду діяльності за табл. 2 | Начальник відділу | Головний інженер по плануванню |
|--|-------------------|--------------------------------|
| 1 | О | А |
| 2 | О | А |
| 3 | С | К |
| 12 | К | ІР |
| 18 | О | К |
| 23 | СР | СР |
| 25 | О | ІР |
| 26 | К | С |
| 28 | К | О |
| 31 | СР | СР |
| 32 | С | СР |
| 37 | О | А |
| 39 | К | ІР |
| 41 | ІР | О |
| 44 | СР | СР |

З приведених у таблиці 3 даних очевидно, що ведучий інженер повторює роботу начальника планового відділу за 15 функціями із 20, виконуваних ним. Очевидно, що одну посадову одиницю (тобто одиницю ведучого інженера планового відділу) варто скоротити, передаючи при цьому 5 його недубльованих функцій, що залишилися (функції № 10; 21; 22; 34; 36) начальнику відділу. У випадку такого перерозподілу посадових обов'язків виникне збільшення функціонального навантаження на начальника економічного відділу (на 16,1%), тобто не перевищить позначений у теорії менеджменту 20%-ий рівень.

Далі розкриємо сутність аналізу функцій управління відділу організації праці і заробітної плати, яка полягає у такому. Для аналізу функцій цього відділу по-перше також було складено поле функціонального завантаження посадових осіб цього підрозділу. Воно подається у вигляді таблиці, яка аналогічна табл. 2.

З даних, приведених у цій таблиці було встановлено, що начальнику відділу організації праці і заробітної плати приходится виконувати 9 організаційних функцій: 2; 16; 18; 30; 37; 39; 41; 51, що у значній мірі відволікає його від основних обов'язків по творчому керівництву колективом, аналізу і контролю діяльності підприємства довірених осіб, виробітку і прийняттю якісних управлінських рішень. Очевидно, що функції 2, 16, 18, 19, 3, 41, 51 (тобто всі, за винятком функцій 37 і 39) не потребують дуже компетентного підходу до їх організації виконання. Тому ці функції варто закріпити за помічником начальника відділу і при цьому передати йому частину функцій, результатом виконання яких він передасть на верхній рівень ієрархії.

Важливим моментом удосконалення структури управління відділу організації праці і заробітної плати є вирішення проблеми штучного формування на шахтах підземного стажу дільничних гірничих нормувальників. Як показали дані спеціального опитувального листа, що заповнили дільничні гірничі нормувальники, для виконання всіх необхідних робіт, пов'язаних із роботою під землею, необхідно зробити за місяць 2-4 спуски у шахту (кількість спусків відрізняється, тому що за кожним із нормувальників закріплена різна кількість ділянок). Як відомо на інших шахтах ситуація аналогічна даним. В даний час для одержання підземного стажу дільничному гірському нормувальнику необхідно зробити 16 спусків у шахту, причому, як свідчать дані того ж опитувального листа, спуск у шахту відбирає всю робочу зміну нормувальника і не дозволяє в день спуска виконувати ні яку іншу роботу.

У випадку скасування підземного стажу в дільничного гірничого нормувальника визволяється 13 (16-3) робочих днів, що може дозволити скоротити одного з трьох підземних нормувальників, тому що в двох, що залишилися, визволиться 26 (13*2) робочих днів і вони зможуть виконувати роботу звільненої посадової особи, розподіливши його роботу між собою.

Далі на основі запропонованого механізму нами було аналогічно виконано аналіз функцій управління бухгалтерії. Для аналізу функцій управління бухгалтерії попередньо було складено поле функціонального завантаження посадових осіб цього підрозділу. Зведення про види діяльності і функціях, використовуваних посадовими особами в бухгалтерії, як було встановлено із спеціальної таблиці, свідчать про те, що їх робітники у функціональній діяльності значною мірою виконують паралельно однакові функції.

Так, заступник головного бухгалтера виконує 26 продуктивних функцій. З них 22 функціями він дублює діяльність головного бухгалтера. Ця обставина свідчить про можливість скасування посади заступника головного бухгалтера за умови передачі функцій, що залишилися, (№ 10, 11, 21, 40) до зобов'язань головного бухгалтера. Цю передачу функцій можна здійснити, тому що вона не перевищить позначений раніше 20%-ий рівень приросту завантаження посадової особи і складе 10,3%, що припустимо у менеджменті.

Приведені у таблиці 4 дані по групі робітників бухгалтерії також свідчать про паралелізм у діяльності посадових осіб цієї служби.

Таблиця 4 - Зіставлення зведення про паралелізм у роботі начальника і бухгалтера рахівничого відділу

| Номер позиції виду діяльності за відповідною таблицею | Начальник рахівничого відділу | Бухгалтер рахівничого відділу |
|---|-------------------------------|-------------------------------|
| 4 | IP | IP |
| 22 | O | O |
| 34 | O | O |
| 37 | IP | IP |

Як очевидно з таблиці 4, бухгалтери рахівничого відділу за чотирма функціями із 16 виконують однорідні функції, які ідентичні функціям начальника. За умови самостійного виконання начальником рахівничого відділу своїх функцій із роботи кожного бухгалтера виключаються ці чотири функціональні зобов'язання. При цьому загальне скорочення функцій складе 28 (7*4), що відповідає функціональному завантаженню двох бухгалтерів рахівничого відділу (32 функції). Це викликає невеличке збільшення навантаження на залишившихся 5 бухгалтерів, як-то 4 функції (32-28), тобто на одну функцію в кожного бухгалтера, що не перевищить обговорений раніше 20%-ий приріст завантаження.

Так само відбувається дублювання в роботі між старшим бухгалтером і бухгалтерами, що представлено у табл. 5.

Таблиця 5 - Зіставлені зведення про паралелізм у роботі старшого бухгалтера і бухгалтерів другої категорії

| Номер позиції виду діяльності за відповідною таблицею | Старший бухгалтер | Бухгалтер другої категорії |
|---|-------------------|----------------------------|
| 2 | O | O |
| 16 | CP | CP |
| 29 | IP | IP |
| 47 | IP | IP |

Дані про виконавчі функції, приведені в таблиці 5, показують, що бухгалтери 2-ої категорії за 4 із 15 функцій цілком повторюють роботу старшого бухгалтера. За умови виконання старшим бухгалтером покладених на нього функціональних обов'язків, у кожного з трьох бухгалтерів другої категорії визволиться по 4 функції, тобто 12 (3*4) функцій від загального завантаження посадових осіб. Це говорить про те, що одного бухгалтера можна скоротити, але залишаться невиконаними 3 (15-12) функції. У випадку розподілу цих функцій між двома бухгалтерами 2-ої категорії це приведе до збільшення їхнього функціонального навантаження на 10% ((1,5*100)/15), що припускається максимальною оцінкою збільшення функціонального завантаження, припустимої до речі в нормуванні праці.

Виконаний нами аналіз функцій управління відділу матеріально-технічного постачання дозволить встановити наступне.

Для аналізу функцій управління відділу матеріально-технічного постачання складалося поле функціонального завантаження посадових осіб цього підрозділу. Воно подається у вигляді спеціальної таблиці. Відділ матеріально-технічного постачання у своїй діяльності реалізує 28 видів діяльності. З їх загального числа начальник відділу реалізує 22 функції, інженер матеріально-технічного постачання по комплектації устаткування -14, завідуючий складом - 6 функцій. Дані такої таблиці свідчать про те, що функції начальника відділу довіреного йому інженера по комплектації устаткування збігаються, тобто інженер цілком дублює діяльність начальника відділу. Виходячи з цього рекомендується доцільним скасувати посаду головного інженера по комплектації устаткування. У цьому випадку начальник відділу по збіжним позиціям у їхній роботі прийме на себе не організаційно-контрольні, а виконавчі функції.

Висновки

Важливим етапом удосконалення структури керування підприємства є розподіл управлінських функцій між посадовими особами таким чином, щоб у кожного з них мало місце оптимальне співвідношення між творчим і рутинним початком у характері праці. Це підвищить активність посадових осіб і ефективність функціонування підрозділів системи управління підприємством.

Основою для удосконалення структури управління підприємства і сформованої на їх основі оптимальної чисельності управлінського персоналу є аналіз виконавчих функцій посадових осіб й усунення дублювання в їх роботі. Виключення паралелізму у роботі посадових осіб повинно супроводжуватися скороченням чисельності управлінського персоналу.

РЕЗЮМЕ

Розроблено алгоритм розподілу управлінських видів діяльності за характером виконавчих функцій посадових осіб. Обґрунтовано заходи щодо скорочення чисельності управлінського персоналу на промисловому підприємстві. Запропоновано класифікацію робіт, що виконуються у структурних підрозділах промислового підприємства посадовими особами.

Ключові слова: посадова особа, менеджмент, управління персоналом, організаційна структура, класифікація робіт, структурний підрозділ, функціональне завантаження.

РЕЗЮМЕ

Разработан алгоритм распределения управленческих видов деятельности по характеру выполняемых функций должностными лицами. Обоснованы мероприятия по сокращению численности управленческого персонала на промышленном предприятии. Предложена классификация работ, которые выполняются в структурных подразделениях промышленного предприятия должностными лицами.

Ключевые слова: должностное лицо, менеджмент, управление персоналом, организационная структура, классификация работ, структурное подразделение, функциональная нагрузка.

SUMMARY

The algorithm of administrative types distributing is activity grain executable functions and developed by public servants. Measures on reduction of quantity of managerial staff on an industrial enterprise are substantiated. Classification of works which are implemented in structural subsections of industrial enterprise by public servants is offered.

Keywords: public servant, management, management by a personnel, organizational structure, classification of works, structural subdivision, functional load.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Щокін Г.В. Теорія кадрової політики: Монографія. / Г.В. Щокін. – К.: МАУП, 1997. – 176с.
2. Василюк А.В. Менеджмент устойчивого развития предприятий: Монография. / А.В. Василюк. – Киев: ЦУЛ, 2005. – 648 с.
3. Моргунов Е. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение. / Е. Моргунов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел – Синтез», 2000. – 264 с.
4. Джерелейко С.Д. Використання активних методів навчання у підготовці майбутнього управлінця / С.Д. Джерелейко // Менеджер. – 2006. – №4. – С.188-191.
5. Маргерисон Ч.Дж. «Колесо» командного управления: Путь к успеху через систему управления командой. Пер. с англ. / Ч.Дж. Маргерисон. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004. – 208 с.
6. Сумин В.А. Ритмичность в деятельности работника информационной сферы // Научные труды Донецкого национального технического университета. – Серия: Экономическая. Вып. 80. – Донецк, ДонНТУ, 2004. – С. 162-169.
7. Сумин В.А. Новации режимов трудовой деятельности работников системы управления организацией // Научные труды Донецкого национального технического университета. – Серия: Экономическая. Вып. 76. – Донецк, ДонНТУ, 2004. – С. 147-155.
8. Діуліна В. Теоретично-методичні засади творчого розвитку сучасного управлінця / В. Діуліна // Менеджер. – 2006. – №4. – С.171-174.

УДК 332.025.28

ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ РОЗПОДІЛУ КОШТІВ ДЕРЖПІДТРИМКИ У ВУГІЛЬНІЙ ГАЛУЗІ

Лозинський І.Є., к.е.н., доцент, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)

Постановка проблеми. Об'єктивно необхідною ланкою відтворювального процесу у вугільній галузі є заміна зношених основних засобів новими. Воно здійснюється за допомогою механізму акумулювання амортизаційних відрахувань і їхнього використання на придбання нового обладнання й модернізацію діючих основних фондів. Разом з тим істотне розширення обсягу видобутку вугілля може бути забезпечено тільки за рахунок нових вкладень коштів, що направляються як на створення нових виробничих потужностей, так і на вдосконалення, якісне відновлення техніки і технології. Саме вкладення, які використовуються для розвитку і розширення виробництва з метою отримання доходу у майбутньому, становлять економічний зміст інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування інвестиційного розвитку вугледобувних підприємств присвячено багато робіт учених-економістів (див., наприклад, [1; 2; 3]). Актуальна дана проблема і для органів державного управління (див. законодавчі акти [4; 5; 6; 7]).

Відповідно до положень робіт [8; 9] під інвестиціями варто розуміти сукупність витрат, реалізованих у формі цілеспрямованого вкладення капіталу на певний строк у різні галузі й сфери економіки, об'єкти підприємницького й іншого видів діяльності для одержання прибутку і досягнення індивідуальних цілей інвесторів, а також загального позитивного соціального ефекту.

Кошти, призначені для інвестування, у вугільній галузі виступають у формі засобів. Крім того, інвестиції можуть здійснюватися у натурально-речовинній (машини, устаткування, технології) і змішаній формі [10; 11]. Економічна природа інвестицій у вугільній галузі складається у формуванні відносин, що виникають між учасниками інвестиційного процесу під час використання інвестиційних ресурсів, з метою розширення й удосконалення виробництва [12; 13]. Тому інвестиції як економічна категорія виконують ряд важливих функцій, без яких неможливий розвиток економіки. Вони визначають ріст економіки галузі у цілому, підвищують її виробничий потенціал.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на велику кількість наукових досліджень проблема розподілу інвестицій у вугледобувній галузі залишається відкритою. Нерозкритою до тепер є проблема формування мотиваційних механізмів розподілу коштів держпідтримки.

Ціллю статті є розробка мотиваційних механізмів розподілу коштів держпідтримки у вугільній галузі.

Вклад основного матеріалу дослідження. Сучасні методи надання коштів держпідтримки вугільній галузі не містять мотиваційних механізмів. На нашу думку, ці кошти повинні розподілятися за умови обов'язкової віддачі і повинні зацікавлювати шахти у зниженні собівартості. Представимо алгоритм мотиваційного надання інвестицій на прикладі ДП «Шахтоуправління Південнодонбаська №1», яке є збитком підприємством вугільної галузі. В умовах даного підприємства нами було розроблено інвестиційний проект, кінцевою метою якого є технічне переоснащення, у результаті якого досягається наступне:

1. Підтримка видобутку вугілля по шахті на рівні 870 тис. т/рік;
2. Зменшення собівартості товарної вугільної продукції на 127,69 грн. на тону;
3. Покращення якості видобутого вугілля на 4,8%;
4. Введення в роботу, згідно програми розвитку гірничих робіт.

Згідно з програмою розвитку гірничих робіт на 2013 році заплановано проведення гірничих виробок в обсязі 8310 м та обсяг видобутку вугілля - 750 тис.т.

Замість очисних вибоїв, що вибувають, у 2013 році передбачається ввести в експлуатацію:

1. В березні 1 західну «біс» лаву пл. С₁₀² довжина стовпа - 310м; довжина лави 110 м; запаси 50 тис.т.
2. В травні 17 східну лаву пл. С₁₀² довжина стовпа - 600м; довжина лави - 200 м; запаси 235 тис.т.
3. В серпні 61 східну лаву пл. С₁₀² довжина стовпа - 1350м; довжина лави 180 м; запаси 410 тис.т.
4. В грудні 14 західну лаву пл. С₁₈ довжина стовпа - 1800 м; довжина лави 230 м; запаси 520 тис.т.

Графік введення - вибуття лав згідно із запланованим інвестиційним проектом наведено на рис. 1.

| Найменування очисних вибоїв | Тип механізації | | Роки | | | | | | | | Видобуток, що планується, за роками (тис. т) | | |
|--|-----------------|------------|----------|-----|-----|-----|----------|-----|-----|-----|--|------|-----|
| | кріплення | комбайн | 2013 рік | | | | 2014 рік | | | | 2013 | 2014 | |
| | | | квартали | | | | квартали | | | | | | |
| | | | I | II | III | IV | I | II | III | IV | | | |
| Очисні вибої з наявною технікою | | | | | | | | | | | | | |
| 25 схід. лава пл. С ₁₁ | 1КД-90 | УКД200-250 | 46 | 60 | 18 | | | | | | | 124 | - |
| 33 схід. лава пл. С ₁₀ ² | ДМ-А | УКД200-250 | 53 | 30 | | | | | | | | 83 | - |
| 17 схід. лава пл. С ₁₀ ² | ДМ-А | УКД200-250 | | 15 | 60 | 60 | 50 | 50 | | | | 135 | 100 |
| 25 схід. лава пл. С ₁₀ ² | ДМ-А | УКД200-250 | | | | | | | | | 50 | - | 50 |
| 65 схід. лава пл. С ₁₃ | 1КД-90, ДМ | УКД200-250 | 9 | | | | | | | | | 9 | - |
| 1 зах. «Біс» лава пл. С ₁₀ ² | 1КД-90, ДМ | УКД200-250 | 5 | 21 | 21 | 3 | | | | | | 50 | - |
| 33 зах. лава пл. С ₁₀ ² | ДМ | УКД200-250 | 84 | 20 | | | | | | | | 104 | - |
| 63 схід. лава пл. С ₁₁ | 1КД-90 | УКД200-250 | | | | | | | | | 20 | - | 20 |
| Очисні вибої з новою технікою | | | | | | | | | | | | | |
| 61 схід. лава пл. С ₁₀ ² | 1КД-90 | УКД200-250 | | | 65 | 90 | 90 | 90 | 90 | 75 | | 155 | 255 |
| 14 зах. лава пл. С ₁₈ | ДС | ЕСО-26 | | | | 30 | 90 | 90 | 90 | 90 | | 30 | 360 |
| Видобуток з очисних вибоїв, тис. т | | | 197 | 146 | 164 | 183 | 230 | 230 | 165 | 160 | | 690 | 785 |
| Видобуток з підготовчих вибоїв, тис. т | | | 28 | 27 | 27 | 28 | 22 | 21 | 20 | 22 | | 110 | 85 |
| Загальний видобуток, тис. тн. | | | 225 | 173 | 191 | 211 | 252 | 251 | 185 | 182 | | 800 | 870 |

Рис. 1. Календарний графік вводу й вибуття очисних вибоїв

При цьому 14 західну лаву пл. С₁₈ та 61 східну лаву пл. С₁₀² планується ввести в експлуатацію з новим обладнанням.

Власних коштів для придбання необхідних матеріалів та обладнання на підприємстві недостатньо. Тому необхідне залучення фінансових коштів, які дозволять змонтувати очисні вибої в строки, згідно графіка введення - вибуття очисних вибоїв, та забезпечити виконання встановлених завдань по видобутку вугілля.

Очисні вибої, які будуть вводитися у 2013 році готуються гірничими роботами відповідно до рекомендацій, викладеними в КД 12.01.201-98 "Технічні схеми..."

При цьому у першому півріччі збереться в роботі чотири очисних вибої, три з них зі старим обладнанням і один з новим обладнанням. У другому півріччі у роботі буде знаходитися три очисних вибої, два з них зі старим обладнанням і один з новим. Середньодобове навантаження на очисні вибої зі старим обладнанням збережеться на рівні 630 тон при середній довжині лави 203 м. При введенні у роботу очисного вибою з новим обладнанням середньодобове навантаження на вибій зростає до 1000 т, при середній довжині очисного вибою 180 м.

У наступні роки також передбачається введення в експлуатацію очисних вибоїв, обладнаних новими комплексами: комбайнами аналогами УКД-200-250, механізованими кріпленнями аналогом ДМ, 1КД-90 і конвесрами аналогами СП-251.

Згідно з програмою розвитку гірничих робіт у 2013 році необхідно пройти 8310 м гірничих виробок. При такому проходженні гірничих виробок неможливо збільшити видобуток вугілля через відсутність фронту очисних робіт. Для своєчасного введення в експлуатацію 14 західної лави пл. С₁₈ та 63 східної лави пл. С₁₁ планується забезпечити прохідницькі вибої: конвесрний хідник 63 східної лави пл. С₁₁, вентиляційний хідник 63 східної лави пл. С₁₁ та вентиляційний хідник 14 західної лави пл. С₁₈ новим обладнанням.

Інвестиційним проектом передбачається, що після технічного переоснащення підготовчих вибоїв у 2013 році: збільшиться швидкість проведення гірничих виробок, зменшиться трудомісткість робіт при проведенні гірничих виробок, збільшиться продуктивність праці прохідників.

Для виконання програми проведення гірничих виробок передбачена робота 5 прохідницьких бригад оснащених комбайнами. Але шахта не може забезпечити придбання прохідницької техніки за рахунок власних коштів у зв'язку із цим планується в 2013 році придбання за бюджетні кошти прохідницьке обладнання із забезпеченням максимальної ефективності його використання.

Для зменшення витрат на транспортування та збагачування вугілля на сторонніх ЦЗФ планується реконструкція збагачувальної установки. Власних коштів для реконструкції збагачувальної установки недостатньо, тому реконструкцію планується здійснити за рахунок бюджетних коштів. Після реконструкції збагачувальної установки зменшиться зольність товарної вугільної продукції, та збільшиться її вихід.

Детальний перелік обладнання, яке необхідне для технічного переоснащення очисних вибоїв, представлено у таблиці 1.

Таблиця 1. Детальний перелік обладнання для технічного переоснащення очисних вибоїв

| Найменування обладнання | Вартість усього, тис. грн. | у тому числі вартість обладнання за напрямками фінансування за рахунок, тис. грн. | |
|--|----------------------------|---|------------------|
| | | власних коштів | бюджетних коштів |
| 61 східна лава пл. С₁₀² | | | |
| РАЗОМ по лаві: | 77073 | 2800 | 74273 |
| у тому числі капітальний ремонт | | | |
| 14 зах. лава пл. С₁₈ | | | |
| РАЗОМ по лаві: | 101513 | 2800 | 98713 |
| у тому числі капітальний ремонт | | | |
| УСЬОГО: | 178586 | 5600 | 172986 |
| у тому числі капітальний ремонт | | | |

Далі представимо сутність реалізації підготовчих робіт. Характеристика підготовчих виробок, що оснащуються новою технікою, представлена у таблиці 2.

Таблиця 2. Характеристика підготовчих виробок, що оснащуються новою технікою

| Показники | Одиниця виміру | Характеристика підготовчих вибоїв | | |
|--|----------------|-----------------------------------|--|--|
| | | 14 західна л.пл.С ₁₈ | | |
| Найменування виїмкової ділянки | | 63 східна л.пл.С ₁₁ | | |
| Довжина лави | м | 230 | | |
| Довжина виїмкового поля | м | 1800 | | |
| Промислові запаси виїмкового поля | тис. т | 520 | | |
| Тип прохідницького обладнання у вибої | | КСП-32 | | |
| Тип транспортного і допоміжного обладнання у вибої | | ЛТТ-80 | | |
| Заплановані темпи проведення виробки | м/міс | 250 | | |
| Дата вводу підготовчого вибою в роботу | | грудень 2013 р. | | |

В основі організації праці передбачається максимальне сполучення окремих процесів. Для досягнення високих техніко-економічних показників роботи в лаві необхідно здійснювати відповідно до графіка – планограми робіт. Для розрахунку параметрів планограми робіт нами було прийнято найбільш раціональний режим роботи очисного вибою. Графік підготовки очисних вибоїв представлено у вигляді таблиці 3.

Таблиця 3. Графік підготовки очисних вибоїв

| Найменування виробки | Швидкість (темпи) проведення виробки, м/міс. | Термін проведення виробки, міс. | 2013 рік | | | 2014 рік | |
|---|--|---------------------------------|----------|-----|-----|----------|-----|
| | | | квартали | | | квартали | |
| | | | II | III | IV | I | II |
| 14 західна л.пл.С₁₈ | | | | | | | |
| Вент. хідник 14 західн. л.пл.С ₁₀ ² | 250 | 8 | 760 | 730 | 245 | | |
| 63 східна л.пл.С₁₁ | | | | | | | |
| Вент. хідник 63східн. л.пл.С ₁₁ | 230 | 7 | | | 50 | 650 | 570 |
| Вент. хідник 63східн. л.пл.С ₁₁ | 230 | 7 | | | 40 | 650 | 580 |

Загальний обсяг інвестицій за напрямками технічного переоснащення та джерелами фінансування представлено у таблиці 4.

Таблиця 4. Загальний обсяг інвестицій за напрямками технічного переоснащення та джерелами фінансування

| Найменування обладнання | Вартість усього, тис. грн. | у тому числі вартість обладнання за напрямками фінансування за рахунок, тис. грн. | |
|---------------------------|----------------------------|---|------------------|
| | | власних коштів | бюджетних коштів |
| 1. Очисне обладнання | 178586 | 5600 | 172986 |
| 2 Прохідницьке обладнання | 20415 | 1520 | 18895 |
| 3 Транспортне обладнання | 3420 | | 3420 |
| 4. Стационарне обладнання | 15013,2 | | 15013,2 |
| УСЬОГО: | 217434,2 | 7120 | 210314,2 |

Управління реалізацією запропонованого інвестиційного проекту спрямоване на їхнє здійснення в передбачений термін з метою забезпечення своєчасного повернення вкладених коштів у вигляді чистого грошового потоку (насамперед - одержання передбаченого інвестиційного прибутку). Таке управління здійснюється в розрізі кожного проекту, включеного в інвестиційну програму розвитку шахти. По кожному наміченому до реалізації інвестиційному проекту звичайно призначається його керівник, що організує підготовку всіх необхідних планових документів і забезпечує реалізацію основних показників планів його здійснення. По великих інвестиційних проектах, виконуваним підрядним способом (із залученням підрядника і субпідрядників), керівник проекту повинний розподілити функції управління в розрізі окремих учасників проекту.

Графік введення основних фондів за напрямками технічного переоснащення та джерелами фінансування представлено у таблиці 5.

Таблиця 5. Графік введення основних фондів за напрямками технічного переоснащення та джерелами фінансування, тис. грн.

| Найменування | Усього | 2013 рік введення основних фондів, місяць | | | | | |
|------------------------------------|----------|---|--------|-------|-------|-------|-------|
| | | IV | V | VI | VII | X | XI |
| 1. Очисне обладнання, усього | 178586 | | 49823 | 27250 | | 89513 | 12000 |
| у тому числі за рахунок: | | | | | | | |
| власних коштів | 5600 | | | 2800 | | | 2800 |
| бюджетних коштів | 172986 | | 49823 | 24450 | | 89513 | 9200 |
| залучених коштів | | | | | | | |
| 2. Прохідницьке обладнання, усього | 20415 | 9300 | | | 11115 | | |
| 3. Транспортне обладнання, усього | 3420 | | 3420 | | | | |
| 4. Стационарне обладнання, усього | 15013,2 | 7520 | 3293,2 | | 1560 | 2640 | |
| УСЬОГО: | 213644,2 | 16820 | 6713,2 | 43700 | 41458 | 91420 | 13533 |
| у тому числі за рахунок: | | | | | | | |
| власних коштів | 7120 | 1245 | | | 3075 | | 2800 |
| бюджетних коштів | 206524,2 | 15575 | 6713,2 | 43700 | 38383 | 91420 | 10733 |

Результати розрахунку оцінки фінансової та економічної ефективності проекту представлено у таблиці 6.

Таблиця 6. Оцінка фінансової та економічної ефективності проекту

| Показники | Одиниця виміру | 2011 (факт) | 2013 | 2014 |
|--|----------------|-------------|--------|--------|
| Річний видобуток рядового вугілля | тис. т | 882,8 | 800 | 870 |
| Зольність видобутого вугілля по шахті | % | 44,3 | 44,0 | 39,5 |
| Відправлено на переробку | тис. т | 841,9 | 644,2 | 714,2 |
| Процент виходу концентрату | % | 50,3 | 61,8 | 69,1 |
| Отримано концентрату | тис. т | 433,8 | 398,1 | 493,3 |
| Готова вугільна продукція | тис. т | 473,5 | 553,9 | 656,1 |
| Товарна вугільна продукція: | тис. т | 466,4 | 546,8 | 649 |
| рядове вугілля | тис. т | 33,3 | 150 | 150 |
| продукти збагачення | тис. т | 433,1 | 396,8 | 499 |
| Середня ціна 1 тони товарної продукції: | грн. | 524,52 | 524,52 | 524,52 |
| рядове вугілля | грн. | 256,73 | 256,73 | 256,73 |
| продукти збагачення | грн. | 545,22 | 545,22 | 545,22 |
| Обсяг реалізації товарної вугільної продукції: | тис. т | 467,3 | 546,8 | 649 |
| рядове вугілля | тис. т | 33,3 | 150 | 150 |
| продукти збагачення | тис. т | 434 | 396,8 | 499 |
| Вартість реалізації товарної продукції: | тис. грн. | 245175 | 286808 | 340413 |
| рядове вугілля | тис. грн. | 8549 | 38510 | 38510 |
| продукти збагачення | тис. грн. | 236626 | 248298 | 301903 |

Як видно завдяки вводу нових виїмкових полів до експлуатації можна буде берегти обсяг видобутку вугілля на існуючому рівні. Існуючі та прогнозовані фінансові показники роботи шахти представлені у таблиці 7.

Таблиця 7. Існуючі та прогнозовані фінансові показники роботи шахти

| Показники | Одиниця виміру | 2011 (факт) | 2013 | 2014 |
|--|----------------|-------------|----------|--------|
| Виручка від реалізації товарної вугільної продукції | тис. грн. | 245175 | 286808 | 340413 |
| Обсяг реалізації товарної вугільної продукції | тис. тон | 467,3 | 546,8 | 649 |
| Середня ціна 1 тони товарної вугільної продукції | грн. | 524,66 | 524,52 | 524,52 |
| Собівартість реалізованої товарної вугільної продукції | тис. грн. | 365867 | 406833 | 425253 |
| Валові прибутки (+), збитки (-) від випуску товарної вугільної продукції | тис. грн. | -120692 | -120085 | -84840 |
| Прибутки (+), збитки (-) від операційної діяльності | тис. грн. | -59719 | -52035 | -24514 |
| Прибуток, що оподатковується | тис. грн. | 1502 | | |
| Податок на прибуток | тис. грн. | 376 | | |
| Погашення кредиту | тис. грн. | | | 18261 |
| Плата % за кредит | тис. грн. | 1243 | 3190 | |
| Чистий прибуток (+), збиток (-) від випуску товарної продукції | тис. грн. | -63870 | -55225 | -52775 |
| Обсяги фінансування технічного переоснащення, усього | тис. грн. | | 217434,2 | |
| у тому числі: власні кошти | тис. грн. | | 7120 | |
| державні кошти | тис. грн. | | 210314,2 | |

Таким чином, у результаті виконаних розрахунків було отримано економічний ефект від реалізації проекту, який становить 11095 тис. грн., а також зниження чистих збитків у 2014 році проти звітного 2011 року.

Висновки

- Успішна реалізація кожного інвестиційного проекту, включеного в програму реальних інвестицій підприємства, багато в чому залежить від своєчасної і якісної розробки плану його здійснення. Такий плановий документ у практиці інвестиційного менеджменту зветься «календарний план реалізації інвестиційного проекту».
- Освоєння проектних потужностей завершує функціональне календарне планування реалізації інвестиційного проекту. Цей блок включає заходи, що забезпечують вихід об'єкта інвестування на передбачену проектну потужність.
- Розроблений з урахуванням принципів мотивації і погоджений зі сторонами інвестиційний план (у табличній і графічній формі) розглядається і затверджується керівником відповідного центра інвестицій тільки на умовах повного повернення вкладених коштів.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены вопросы повышения эффективности привлечения инвестиций в угледобывающую отрасль промышленности Украины. Доказано, что при этом возможен вывод ее из кризисного состояния и преобразование в рентабельное производство. Исследованы практические аспекты инвестирования в условиях рыночной экономики и основные направления совершенствования его управлением.

Ключевые слова: добыча угля, инвестиции, угольная отрасль, шахта, воспроизводство мощности, проект, очистной забой, проведение выработок, эффективность.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто питання підвищення ефективності залучення інвестицій у вугледобувну галузь промисловості України. Доведено, що при цьому можливе виведення її з кризового стану та перетворення у рентабельне виробництво. Досліджено практичні аспекти інвестування за умов ринкової економіки та основні напрями удосконалення його управлінням.

Ключові слова: видобуток вугілля, інвестиції, вугільна галузь, шахта, відтворення потужності, проект, очисної вибій, проведення виробок, ефективність.

SUMMARY

The questions of increase efficiency bringing in investments in industry of industry of Ukraine are considered. It is proved, that the conclusion of it from the crisis state is here possible and transformation to cost-effective production. Practical aspects are explored investing on conditions of market economy and basic directions of improvement by its management.

Keywords: output of coal, investment, coal industry, mine, reproduction of power, project, conducting of making, efficiency.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

- Підгайна О.О. Соціальний аспект реструктуризації вугільної галузі / О.О. Підгайна // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 77-83.

2. Трифонова О. В. Визначення інвестиційної пріоритетності вугільних шахт [Текст] / Трифонова О.В. // Економіка: проблеми теорії та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ. – 2007. – Вип. 222. – Т. IV. – С. 836–842.
3. Воцилко М. Проблеми угольної промисловості [Текст] / Воцилко М. - Зеркало недели. - №14 (693). - 12-18 апреля 2008 г.
4. Наказ Міністерства вугільної промисловості України «Щодо залучення недержавних інвестицій у вугільну галузь» від 22.09.2008 р. № 484 // Відомості Міністерства вугільної промисловості України. – 2008. – № 9.
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів на 2006 - 2010 роки щодо реалізації Енергетичної стратегії України на період до 2030 року» від 27.07.2006 р. № 436-р // ІАЦ «Ліга», ЛІГАБізнесІнформ, 2007.
6. Указ Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 30 травня 2008 року «Про стан і перспективи розвитку вугільної промисловості та невідкладні заходи щодо підвищення безпеки праці в цій галузі» від 5.08.2008 р. № 685/2008 // Офіційний вісник України. – 2008. – № 58. – Ст. 1936.
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реформування вугільної галузі» від 14.05.2008 р. № 737-р // Офіційний вісник України. – 2008. – № 37. – Ст. 1244.
8. Інформація про капітальні інвестиції, інвестиції в основний капітал підприємств вугільної промисловості Донецької області за 2002-2008 рр. [Текст]: Лист Державного комітету статистики України Головного управління статистики у Донецькій області № 003/5-18/189 від 21.07.2009 р. - Донецьк, 12 с.
9. Чиликин А.И. Предприятия угольной промышленности Украины в системе рыночных отношений: теория и практика / А.И. Чиликин. - Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. – 256 с.
10. Байсаров Л.В. О путях решения проблемы привлечения инвестиций в угольную отрасль / Л.В.Байсаров, В.Н. Логвиненко // Уголь Украины. – 2002. – № 12. – С. 21 – 26.
11. Герасимчук Н.С. Економічні і інституціональні умови інвестиційної діяльності в Україні / Н.С. Герасимчук // Економіка України. – 2001. – № 12. – С. 3 - 11.
12. Підгайна О.О. Основні напрями реалізації ринково-орієнтованої інвестиційної політики у вуглевидобувній промисловості України // Упр. сучас. містом. – 2002. – № 1-3(5). – С. 56-64.
13. Полтавець В. Єдиний виправданий шлях для залучення інвестицій у вугільну галузь - реформування відносин власності [Електронний ресурс] / В. Полтавець. – Режим доступу: <http://www.mvp.gov.ua/mvp/control/uk/publish/article>.

УДК 346.543

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Лукьяненко О.В., аспирант, Донецкий государственный университет управления

В последнее время наблюдается тенденция к снижению объемов привлечения инвестиций в экономику Украины. Основными причинами возникновения проблемы низкой инвестиционной активности являются: несовершенство государственной инвестиционной политики, пробелы в инвестиционном законодательстве, отсутствие должного институционального обеспечения развития инвестиционного рынка и его инструментов. Анализ нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционную деятельность в Украине, начиная с понятийного аппарата и включая регулирование деятельности субъектов инвестиционного процесса, указывает на наличие большого количества законодательных актов и нормативных документов, которые обычно противоречат друг другу, и частая смена которых вызывает трудности по их применению.

Цель данной статьи – раскрытие понятия и содержания инвестиционной деятельности, теоретическое обоснование и особенности инвестиционной деятельности в современных условиях.

Теоретические основы инвестиционной деятельности зарождались в XX в. Трансформация классической инвестиционной концепции состоялась под воздействием изменений в самой классической теории. Представители неоклассической концепции, в частности И. Фишер, А. Пигу, Р. Хоутри, еще в 30-е годы XX ст. акцентировали внимание на том, что экономическое развитие должно основываться на инвестиционных процессах. Это обусловлено тем, что инвестиции непосредственно связаны, во-первых, с производством капитальных благ (инвестиционных товаров), а во-вторых, с рынком потребительских благ. Инвестиции являются частью совокупного спроса в национальной экономике, их рост создает объективные предпосылки для дальнейшего увеличения совокупного спроса и объемов национального производства. Инвестициям, как важному компоненту расходов предприятий, присуща значительная изменчивость, которая объясняется длительным сроком использования капитальных благ, нерегулярностью значительных нововведений, изменчивостью прибыли и ожиданий. Изменения в объемах инвестиций могут существенно изменять объемы национального производства, занятости. Итак, в краткосрочном периоде инвестиции через воздействие на совокупный спрос определяют объем национального производства, а в долгосрочном периоде - из-за роста основного капитала обеспечивают экономический рост и влияют на совокупное предложение [1, с. 278-279].

Значительный вклад в разработку понятия инвестиционной деятельности внесли украинские учёные-юристы: Винник О.М., Зельдина Е.Р., Каркачёва А.В., Мамутов В.К., Симсон О.Е., Хахулин В.В. и др., а также российские и украинские учёные-экономисты: Вахрин П.И., Макогон Ю.В., Письмак В.П., Чумаченко О.Г. и др. В работах указанных учёных исследуется природа инвестиционной деятельности и само понятие «инвестиция». В отечественном законодательстве не существует единого определения данных категорий. Отмечая все исследования, нужно отметить, что многие аспекты остаются недостаточно освещёнными и требуют дальнейшей доработки. Недостаточно исследованным является понятийно-категориальный аппарат, т.к. среди учёных нет единого мнения по определению ключевых понятий.

Иваночко С. сравнивает содержание понятий «инвестиции» и «инвестиционная деятельность» и приходит к выводу, что законодатель не разделяет понятие «инвестиции» от понятия «инвестиционная деятельность». Автор делает вывод, что инвестиционная деятельность – это процесс трансформации инвестиционных ресурсов всех видов в инвестиционные цели какого-либо уровня и значения [2].

Гончарук Н.Т., Романчук И.В. предлагают такие определения категорий «инвестиции» и «инвестиционная деятельность». Инвестиции – это все виды приобретенных, временно свободных или накопленных ценностей, которые направляются в законные виды деятельности человека для получения выгоды в коротко – или долгосрочной перспективе, предусматривают риск и/или способствуют человеческому развитию. В свою очередь, инвестиционная деятельность – это затраты, связанные с процессом направления каких-либо видов приобретенных, временно свободных или накопленных ценностей в законные виды деятельности человека для получения выгоды в коротко – или долгосрочной перспективе, предусматривают риск и способствуют человеческому развитию [3, с.11].

Марцин В.С. отмечает, что инвестиции являются неотъемлемой частью какой-либо экономической системы. Они призваны не только остановить упадок и оживить производство, а и создать условия для решения более сложного задания – глубокой структурной перестройки национальной экономики. Важной составляющей инвестиционной деятельности в Украине остаётся обеспечение благоприятного инвестиционного климата, от реализации которого зависит социально-экономическая динамика, эффективность привлечения в мировое разделение труда, возможности модернизации на этой основе национальной экономики [4, с.78-79].

Чабан Е. исследовала правовую природу объекта инвестиционной деятельности. Распространённой формой осуществления инвестиций являются инвестиционные договоры (контракты). Характерной особенностью этих договоров является вложение инвестором (инвесторами) вещей, имущественных прав в объект инвестиционной деятельности, а не передача их одной стороной договора другой. Объект инвестиционной деятельности как одна из существенных условий инвестиционного договора (контракта) – это имущество, а также совместные действия субъектов инвестиционной деятельности, в которые инвестор (инвесторы) вкладывает (вкладывают) инвестиции. В инвестиционном договоре (контракте) должна указываться характеристика объекта инвестиционной деятельности: если это предприятие как единый имущественный комплекс, то определяется его организационно-правовая форма, название, местонахождение; ценные бумаги – эмитент, вид, количество; другое имущество – его название, собственник, местонахождение; совместные действия субъектов инвестиционной деятельности – их содержание [5, с.23].

Диссертация Стойки В.М. «Защита прав субъектов инвестиционной деятельности» посвящена исследованию защиты прав субъектов инвестиционной деятельности. В работе дана общая характеристика украинского законодательства об инвестиционной деятельности. В результате проведенного анализа выявлена необходимость уточнения понятия «субъект инвестиционной деятельности» и дополнения законодательства Украины понятием «защита прав субъектов инвестиционной деятельности». Законодательство Украины устанавливает более разнообразные способы защиты прав иностранных инвесторов по сравнению с отечественными инвесторами, для устранения такой дискриминации отечественного инвестора автор обосновывает необходимость стабильно одинакового подхода к защите прав иностранных и отечественных инвесторов. Дана классификация способов защиты прав субъектов инвестиционной деятельности, предусмотренных действующим украинским законодательством, каковыми являются: недопущение национализации или реквизиции; возмещение убытков, причинённых вследствие незаконных действий или бездействий государства и его органов; гарантии инвесторам от изменения законодательства; страхование инвестиций; судебная защита прав инвесторов [6, с.17-18].

Создание нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционную деятельность является одним из главных факторов формирования привлекательного инвестиционного климата, что способствует повышению международной инвестиционной привлекательности Украины, значительному увеличению объемов инвестиций, обеспечению защиты инвесторов от инвестиционных рисков. В Украине создана правовая база для осуществления инвестиционной деятельности, охватывающей более 100 нормативно-правовых документов.

В главе 34 Хозяйственного кодекса Украины «Правовое регулирование инновационной деятельности» статья 326 даёт следующее определение: «Инвестициями в сфере хозяйствования признаются долгосрочные вложения различных видов имущества, интеллектуальных ценностей и имущественных прав в объекты хозяйственной деятельности с целью получения дохода (прибыли) или достижения иного социального эффекта». Формами инвестирования инновационной деятельности являются: государственное (коммунальное) инвестирование, коммерческое инвестирование, социальное инвестирование, иностранное инвестирование, общее инвестирование [7].

В Налоговом кодексе Украины от 02.12.10 г. нет определения инвестиционной деятельности, но в статье 14 кодекса дано определение инвестиций: «Инвестиции – это хозяйственные операции, которые предусматривают приобретение основных способов, нематериальных активов, корпоративных прав и/или ценных бумаг в обмен на деньги или имущество». Инвестиции делятся на: капитальные, финансовые, прямые, портфельные, реинвестиции [8].

Основным нормативно-правовым актом, на основании которого осуществляется регулирование инвестиционной деятельности в Украине, является Закон Украины от 18.09.1991 г. «Об инвестиционной деятельности». Закон определяет общие правовые, экономические и социальные условия инвестиционной деятельности на территории Украины. Он направлен на обеспечение равной защиты прав, интересов и имуществ субъектов инвестиционной деятельности независимо от форм собственности, а также на эффективное инвестирование экономики Украины, развития международного экономического сотрудничества и интеграции. Статья 2 вышеназванного закона даёт следующее определение: «Инвестиционной деятельностью является совокупность практических действий граждан, юридических лиц и государства по реализации инвестиций. Инвестиционная деятельность осуществляется на основе: инвестирования, осуществляемого гражданами, негосударственными предприятиями, хозяйственными ассоциациями, союзами и товариществами, а также общественными и религиозными организациями, иными юридическими лицами, основанными на коллективной собственности; государственного инвестирования, осуществляемого органами власти и управления Украины, Крымской АССР, местных Советов народных депутатов за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств, а также государственными предприятиями и учреждениями за счет собственных и заемных средств; иностранного инвестирования, осуществляемого иностранными гражданами, юридическими лицами и государствами; совместного инвестирования, осуществляемого гражданами и юридическими лицами Украины, иностранных государств и государствами». Статья 4 Закона Украины «Об инвестиционной деятельности» даёт определение объекта инвестиционной деятельности: «Объектами инвестиционной деятельности могут быть любое имущество, в том числе основные фонды и оборотные средства во всех отраслях экономики, ценные бумаги (кроме векселей), целевые денежные вклады, научно-техническая продукция, интеллектуальные ценности, другие объекты собственности, а также имущественные права». Статья 5 Закона Украины «Об инвестиционной деятельности» даёт определение субъекта инвестиционной деятельности: «Субъектами (инвесторами и участниками) инвестиционной деятельности могут быть граждане и юридические лица Украины и иностранных государств, а также государства. Негосударственные пенсионные фонды, страховщики и финансовые учреждения - юридические лица публичного права осуществляют инвестиционную деятельность в соответствии с законодательством, определяющим особенности их деятельности» [9].

Закон Украины "Об институтах совместного инвестирования (паевые и корпоративные инвестиционные фонды)", который был принят в марте 2001 г., определяет правовые и организационные основы создания, деятельности и ответственности субъектов общего инвестирования, особенности управления их активами, устанавливает требования к составу, структуре и хранения активов, особенности размещения и обращения ценных бумаг совместного инвестирования, порядок и объем раскрытия информации институтами совместного инвестирования с целью привлечения и эффективного размещения финансовых ресурсов инвесторов.

Общие положения инвестирования в Украине определяются также законами «Про режим иностранного инвестирования», «Про инновационную деятельность», «Про общие положения создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон», «Про специальный режим инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков», а порядок инвестирования – перечнем подзаконных нормативно-правовых актов, принятых в соответствии с положениями Хозяйственного кодекса Украины и соответствующих законов. Это, в частности: постановления Кабинета Министров Украины «Об утверждении Положения о порядке создания и функционирования технопарков и инновационных структур других типов», «О утверждении Типового договора (контракта) на реализацию инвестиционного проекта на территории приоритетного развития, в специальной (свободной) экономической зоне», «Об мероприятиях относительно поддержки инновационно-инвестиционных проектов» и др., а также ведомственные нормативные акты [10, с. 504-505].

С целью проведения активной государственной политики по стимулированию развития инвестиционной деятельности в Украине путем создания условий для перехода к инвестиционно-инновационной модели развития экономики, совершенствование системы государственного инвестирования, развития инвестиционного рынка и рынка ценных бумаг, инвестиционной инфраструктуры и повышения эффективности и усиления прозрачности функционирования механизмов государственно-частного партнерства была утверждена Концепция Государственной целевой экономической программы развития инвестиционной деятельности на 2011 – 2015 гг. Заказчиком этой концепции, разработчиком и ответственным за ее реализацию является Государственное агентство по инвестициям и управлению национальными проектами Украины (Держинвестпроект), что является существенным недостатком. При этом Государственная целевая экономическая программа развития инвестиционной деятельности на 2011-2015 гг. до сих пор не принята. Однако в феврале 2011 г. была принята Программа развития инвестиционной и инновационной деятельности в Украине с целью перехода на инновационную модель развития экономики, модернизации производства, повышения конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынке, которая предусматривает создание благоприятных условий для обеспечения развития высокотехнологического производства. Относительно привлечения инвестиций предложено создать систему финансовой поддержки

інвестиційної та інноваційної діяльності, в частині визначити механізм удешевлення кредитів, поощрення комерційних банків до кредитування інвестиційних та інноваційних проектів. Значительное внимание уделено конкурсному отбору інвестиційних та інноваційних проектів, моніторингу їх реалізації та державній підтримці реалізації інвестиційних та інноваційних проектів. Серед заходів в законодавчій сфері, направлених на збільшення обсягів внутрішніх та зовнішніх інвестицій та їх ефективного використання є прийняття в жовтні 2010 г. Закону України "Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом "єдиного вікна". Закон вступив в силу з 01.01.2012 г. та визначає правові та організаційні основи відносин між суб'єктом інвестиційної діяльності та регіональним центром по інвестиціям та розвитку по підготовці та реалізації інвестиційних проектів за принципом "єдиного інвестиційного вікна InvestUkraine". Відзначимо, що перевагою реєстрації інвестиційних проектів за принципом "єдиного вікна" є його добровільне застосування, особливо на безвозмездній основі (ст. 3, 9). Однак виникає питання - наскільки якісно в п'ятиденний термін з дня реєстрації звернення інвестора персонал регіонального центру по інвестиціям складає оперативний план дій з підготовки та реалізації інвестиційного проекту, враховуючи, що "єдине вікно" переважно орієнтоване на іноземного інвестора. Також визначено перелік документів, які надає інвестор, та форму оперативного плану дій та пакет документів, необхідних для реалізації інвестиційного проекту. Принцип "єдиного вікна" застосовується для супроводження інвестора в багатьох країнах. Особу роль він зіграв в державах, які здійснили успішні структурні реформи - Польща, Румунія та Турція. Як правило, для управління "єдиним вікном" створюються спеціальні державні організації, які об'єднані з Всесвітнім агентством по залученню інвестицій (WAIPA). Наприклад, в Польщі створено Агентство інформації та іноземних інвестицій (PAiIZ) та регіональні центри обслуговування інвестора, функціонуючі на регіональному рівні в окремих воєводствах. При впровадженні "єдиного інвестиційного вікна" InvestUkraine активно використовували досвід Польщі в роботі з міжнародними компаніями та Агентство інформації та іноземних інвестицій (PAiIZ) з регіональними центрами обслуговування інвестора. InvestUkraine використовувало поетапну шведську модель (InvestSweden), яка складається з семи етапів: обробки запиту потенціального інвестора, аналіз ринку за запитом, підготовка інвестиційного пропозиції, візити з інвестором на потенціальні площадки, структурування угоди, запуск узгодженого проекту та післяінвестиційна підтримка. За попередніми прогнозами, InvestUkraine повинно скоротити шлях інвестора до ринку з 2-3 років до 6-9 місяців та залучити на ринок України 10 великих міжнародних компаній, до 2 млрд євро іноземних інвестицій та забезпечити створення мінімум 3 тис. робочих місць [11].

На інвестиційну діяльність впливають різноманітні фактори, які мають зовнішній та внутрішній характер та пряме або косвене вплив. Існують такі зовнішні фактори, які впливають на інвестиційну діяльність підприємства: міжнародні, фактори, пов'язані з державним управлінням інвестиційної діяльності, галузеві. Внутрішні фактори впливають на управління інвестиційної діяльністю визначаються діяльністю підприємства в цілому, рівнем кваліфікації персоналу, здатністю керівництва та персоналу своєчасно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі, рівнем ділової активності та репутації підприємства, розвитком системи продажів та маркетингу, процесом організації виробництва, наявністю необхідних ресурсів.

Одним з найбільш важливих факторів впливу на інвестиційну діяльність в Україні є державне регулювання, яке є складовою частиною системи державного регулювання економіки та інструментом реалізації інвестиційної політики держави. Основною проблемою державного регулювання інвестиційної діяльності є формування та підтримання на оптимальному рівні потреби суспільства в інвестиціях. Згідно Закону України «Про інвестиційну діяльність» державне регулювання інвестиційної діяльності включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності, контроль за її здійсненням всіма інвесторами. Можливо виділити наступні завдання та перспективи, які стоять сьогодні перед інвестиційною діяльністю в Україні: удосконалення правової бази для формування сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату держави; покращення інвестиційного клімату шляхом зниження інвестиційних ризиків, розвитку фондового ринку покращення рівня його капіталізації, створення умов для розвитку освітнього та наукового потенціалу держави, сприяння залученню прямих іноземних інвестицій в галузі економіки, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва [12].

Крім загальних факторів, негативно впливають на інвестиційну діяльність в Україні, можна віднести наступні:

- нестабільність законодавства;
- невиконання урядом взятих на себе зобов'язань;
- перешкоди, пов'язані з державним контролем;
- відсутність підтримки з боку органів державної влади;
- слабе функціонування вторинного ринку цінних паперів;
- великі проблеми з сертифікацією товарів, які імпортуються в Україну, а також з наданням ліцензій на експорт; невизначеність України щодо зацікавленості в ноу-хау, надання іноземним спеціалістам дозволу на роботу. Слід відзначити, що в Україні існує ряд передумов для залучення інвестицій: Україна представляє один з найбільш розвинених ринків в Європі, який характеризується великим, з точки зору природних та людських ресурсів, потенціалом, який, в свою чергу, значно підвищує інтерес до неї з боку світових ТНК, яким для збільшення своїх капіталів необхідно шукати нові ринки збуту товарів;
- доступ до стратегічних ринків, в частині ЄС - одного з найбільш розвинених світових ринків, Росії - найбільш динамічним світовим ринком, сусідство з Близьким Сходом;
- інтерес інвесторів до гірничодобувної промисловості, сільськогосподарському господарству, хімічній промисловості та металургії може бути використаний для залучення коштів в ці перспективні галузі.

В формуванні позитивної інвестиційної середовища особу роль грає посилення державного впливу на інвестиційну сферу, формування бюджету розвитку, виділення централізованих капіталовкладень до ВВП, направлення бюджетних коштів на фінансування державних програм на конкурсних умовах. Державство повинно стимулювати інновації через пільгове фінансування комерційних банків в разі надання їм пільгових кредитів на інновації, через розвиток венчурного бізнесу та кредитування інновацій на основі іпотечних, лізингових та факторингових операцій. Державство повинно сприяти створенню промислово-фінансових груп та направленим їх ресурсів на масштабні інвестиційні проекти. Основними принципами державної інвестиційної політики на найближчий період повинні бути: збільшення обсягів капітальних вкладень суб'єктів господарювання за рахунок прибутку та нової амортизаційної політики, впровадження кредитних основ бюджетного фінансування інвестицій, збільшення інвестиційних ресурсів, які формуються на фондовому ринку за рахунок заощаджень населення; впровадження економічного механізму страхування інвестиційних ризиків; припинення практики постійного внесення змін до законодавства, визначального режиму інвестиційної діяльності в Україні та забезпечення його стабільності, створення Українського банку реконструкції та розвитку. Головні завдання держави по інвестиційній діяльності на сучасному етапі повинні бути пов'язані з рішенням таких питань:

- підвищення привабливості національної економіки;
- відновлення інвестиційного потенціалу та розвитку внутрішніх інвестиційних можливостей країни;
- зміцнення кредитно-фінансового потенціалу інвестиційної діяльності; підвищення ефективності інвестиційної діяльності держави та удосконалення механізмів її фінансування;
- збільшення інвестиційних коштів за рахунок іноземних інвесторів, оскільки внутрішніх фінансових ресурсів недостатньо, а банки не можуть впоратися з зобов'язаннями трансформації заощаджень населення в інвестиції [13].

Инвестиционная стратегия является важным фактором развития относительно соответствия выбранной общеэкономической стратегии. Проблема активизации инвестиционной деятельности на данном этапе развития страны является особенно актуальной для отечественных предприятий. Это обусловлено изношенностью основных фондов и отсталостью существующих технологий, низким уровнем эффективности использования материально-сырьевых и энергетических ресурсов и экологической безопасностью производства, необходимостью структурной перестройки хозяйственного комплекса, необходимостью создания новых рабочих мест и, наконец, мировым экономическим кризисом.

Важную роль в привлечении и использовании иностранных инвестиций играет государство, регулируя уровень притока иностранных инвестиций. Современная инвестиционная политика в Украине имеет достаточно противоречивый и непоследовательный характер, поскольку не всегда учитывается специфика экономики развивающегося государства. Инвестиционная политика должна быть направлена на устранение препятствий и введение стимулов для инвестирования, защиты прав инвесторов. Основными направлениями инвестиционной политики в Украине должны быть: последовательное снижение регуляторного давления на инвесторов и отсутствие диверсифицированных источников инвестиций, неравномерность их распределения между регионами; рост динамики инвестирования не только в отрасли с быстрым оборотом капитала, но и в высокотехнологичные или стратегически важные для государства сферы; снижение социальной напряженности, достижения окончательного подхода в выделении средств на нужды социальной сферы; сокращение фонда производственного строительства за счет государственных средств и формирование надежных инвестиционных источников, прежде всего из собственных средств предприятий; привлечение иностранных инвестиций, получение иностранных кредитов, создания совместных предприятий с иностранным капиталом по таким направлениям, как развитие перерабатывающей промышленности, агропромышленного комплекса; создание эффективных форм и механизмов управления инвестиционной деятельностью [14, с.107].

Среди функций по привлечению инвестиций можно выделить:

- формирование государственной политики по привлечению инвестиций; участие в международном экономическом сотрудничестве, работе международных экономических и финансовых организаций с целью привлечения иностранных инвестиций, заключения международных договоров по вопросам иностранного инвестирования;
- определение приоритетных направлений структурно-инвестиционной политики, приоритетных направлений использования инвестиций;
- осуществление учета информации относительно источников инвестиций, потребностей в их привлечении, направлений и эффективности использования;
- создание благоприятных условий для деятельности инвесторов на территории Украины и др. Исходя из анализа содержания положений и уставов государственных власти и других учреждений, практики их деятельности, можно определить, что указанные функции относятся к компетенции Президента Украины, Кабинета Министров Украины, Министерства экономического развития и торговли Украины, Министерства финансов Украины, Министерства иностранных дел Украины.

К функциям по использованию инвестиций можно отнести:

- организацию экспертизы и конкурсного отбора инвестиционных проектов и программ, поиск их исполнителей;
- организацию сбора, изучения и обобщения предложений субъектов инвестиционной деятельности по предоставлению и получению инвестиций, ведение учета заявок инвесторов и реципиентов на участие в инвестиционных проектах и программах;
- осуществление регистрации инвестиционных проектов и программ.
- Выполняя свои функции, руководствуясь принципами деятельности, государство осуществляет регулирование инвестиционной деятельности в Украине. При этом создаются льготные условия инвесторам, которые осуществляют инвестиции в важные (для удовлетворения общественных потребностей) направления, и прежде всего в социальную сферу, техническое совершенствование производства, внедрение открытий и изобретений. Государственное регулирование инвестиционной деятельности охватывает регулирование его условий, а также прямое управление государственными инвестициями посредством системы налогов с дифференциацией объектов и субъектов налогообложения, налоговых ставок и льгот. Для регулирования инвестиционного спроса может вводиться дифференцированный налог на инвестиции; осуществляться специальная амортизационная политика, в том числе с ускоренной амортизацией основных фондов. При этом льготы по амортизации могут устанавливаться дифференцированно для отдельных отраслей и сфер экономики, элементов основных фондов, видов оборудования путем предоставления финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, субвенций, бюджетных ссуд на развитие отдельных регионов, отраслей, производств; осуществления кредитной политики, внедрение государственных норм и стандартов, антимонопольных мер; приватизации государственной собственности, включает незавершенное строительство, осуществление политики ценообразования, создание определенных условий пользования землей и другими природными ресурсами; экспорт инвестиционных проектов [14, с. 110-111].

Механизм государственного регулирования инвестиционной деятельности - это система организационно-правовых, экономических, денежно-кредитных и регулирующих государственных мер, влияющих на осуществление инвестиционной деятельности в стране с целью достижения ожидаемых экономических, социальных и других результатов. Среди организационно-правовых методов государственного регулирования инвестиционной деятельности основными являются: разработка соответствующей законодательной базы, разработка государственных норм и стандартов в инвестиционной сфере; лицензирования инвестиционной деятельности. В системе экономических методов государственного регулирования инвестиционной деятельности главное место отведено системе налогообложения. Основными инструментами государственной денежно-кредитной политики по регулированию инвестиционной деятельности являются: установление нормативов обязательных резервов, которые обязаны создавать банки для покрытия рисков, операции на открытом рынке с государственными ценными бумагами; политика учетной ставки НБУ. Отдельно нужно выделить систему государственных гарантий защиты иностранных инвестиций, которая предусматривает: установление правового режима инвестиционной деятельности, гарантии в случае изменения законодательства, гарантии относительно принудительных изъятий, а также незаконных действий государственных органов и их должностных лиц; компенсацию и возмещение убытков иностранным инвесторам; гарантии в случае прекращения инвестиционной деятельности; гарантии перевода прибылей, полученных в результате осуществления иностранных инвестиций [15, с.147-148].

В современных условиях процесс инвестирования требует активного государственного вмешательства. При этом необходимо взвешенно подходить к реализации инвестиционной деятельности, которая используется в условиях развитого рынка, учитывая при этом реальные экономические процессы, происходящие в национальной экономике.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены теоретические аспекты инвестиционной деятельности. Исследуется природа инвестиционной деятельности и само понятие «инвестиция». Проведен анализ законодательной базы, регулирующей инвестиционную деятельность. В результате проведенного анализа выявлена необходимость уточнения понятия «инвестиционная деятельность», раскрыто его содержание. Дано теоретическое обоснование и особенности инвестиционной деятельности в современных условиях.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, теоретическое обоснование, правовое регулирование.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто теоретичні аспекти інвестиційної діяльності. Досліджується природа інвестиційної діяльності і саме поняття «інвестиція». Проведено аналіз законодавчої бази, що регулює інвестиційну діяльність. В результаті проведеного аналізу виявлена необхідність уточнення поняття «інвестиційна діяльність», розкрито його зміст. Дано теоретичне обґрунтування і особливості інвестиційної діяльності в сучасних умовах.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, теоретичне обґрунтування, правове регулювання.

SUMMARY

This article focuses on theoretical aspects of the investment. Have been studied basics of investment activity and the concept of "investment". Was analyzed the legal framework governing investment. As a result of the analysis was found to be needed to clarify the concept of "investment activity", disclosed the contents of this concept. It was also performed theoretical basis and disclosed features of the investment activity under current conditions.

Keywords: investment, investment activity, a theoretical basis, the legal regulation.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Свінцов О.М. Стимулювання інвестиційної діяльності: теоретичні аспекти / О.М. Свінцов, Н.Я. Скірка, П.П. Гаврилко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. - Вип. 21.11. – С. 276-282.
2. Іваночко С. «Інвестиції» та «інвестиційна діяльність»: зміст понять. – режим доступу: <http://www.conferences.neasmo.org.ua/node/340>
3. Гончарук Н.Т., Романчук І.В. Визначення сутності понять «інвестиції» та «інвестиційна діяльність» у контексті людського розвитку. – режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/tppd/2010-7/zmist/R_1/02Romanchuk.pdf
4. Марцин В.С. Інвестиційна та інноваційна діяльність / В.С.Марцин / Регіональна економіка, 2011. – №2. – С.79-88.
5. Чабан О. Об'єкт інвестиційної діяльності як одна з істотних умов інвестиційного договору (контракту) / О.Чабан / Підприємство, господарство і право. – 2011. – №2. – С.20-23.
6. Стойка В.М. Захист прав суб'єктів інвестиційної діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд-та юрид. наук: спец. 12.00.04 «Господарське право; господарсько-процесуальне право» / В.М. Стойка. – Донецьк, 2003. – 19 с.
7. Хозяйственный кодекс Украины. – Х.: Ксилон, 2003. – 224 с.
8. Податковий кодекс України від 02.12.10 г. – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
9. Закон України від 18.09.91 г. «Про інвестиційну діяльність». – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
10. Науково-практичний коментар Господарського кодексу України / кол. авт.: Г.Л.Знаменський, В.В.Хахулін, В.С.Щербіна та ін.; За заг.ред. В.К.Мамутова. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – 688 с.
11. Томарева В.В. Правове регулювання залучення інвестицій на загальнодержавному та регіональному рівнях. – режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2011_6/files/EC611_48.pdf
12. Попадюк С.В. Стан та перспективи розвитку інвестиційної діяльності в Україні. – режим доступу: http://www.rusnauka.com/27_NNM_2011/Economics/4_93176.doc.htm
13. Поважний О.С., Пшенична В.П. Розвиток механізму реалізації державної інвестиційної політики України. – режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_du/2009_3/files/DU309_12.pdf
14. Медвідь Я.Ф. Державне управління інвестиційною діяльністю в Україні / Я.Ф. Медвідь., Я. І.Ніколаєва / Наукові праці МАУП. – 2011. – №1. – С.107-112.
15. Рудь Л.П. Механізм державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / Л.П. Рудь / Науково-технічний збірник. – 2010. – №96. – С.143-148.

УДК 690:658.5.011

АЛГОРИТМ ВПРОВАДЖЕННЯ РОМВО В БУДІВЕЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Лук'янова О.Ю., асистент, Інститут економіки та управління РВНЗ «Кримський гуманітарний університет» (м.Ялта)

Постановка проблеми. Раніше в публікаціях [1; 2] була обґрунтована необхідність впровадження процесно-орієнтованого менеджменту в діяльність вітчизняних будівельних організацій. Особливо важливо не тільки визначити потреби перетворень у організації, визначити «точки дії» та розробити або удосконалити методи їхньої реалізації але й розробити відповідний алгоритм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Закордонні й вітчизняні автори пропонують розробки в напрямку процесно-орієнтованого менеджменту, стратегії (Р. Айланд, Н. Бушуєва, Я. Грітанс, Дж. Джестон, В. Єліферов, Р. Каплан, Дж. Неліс, Д. Нортон, В. Репін, С. Фостер, М. Хіт, Р. Хоскінсон, Е. Шельмін, М. Шіліто й деякі інші). У той же час впровадженню процесно-орієнтованого менеджменту в будівельних організаціях (РОМВО) України дотепер належної уваги приділено не було. Це й визначило мету статті.

Мета статті – запропонувати алгоритм для впровадження процесно-орієнтованого менеджменту в будівельних організаціях України в сучасних умовах.

Основний зміст. Проведені дослідження в області впровадження процесно-орієнтованого менеджменту для досліджуваних організацій наведено в деяких роботах опублікованих раніше [1-6]. Наявність математично сформульованого завдання [6] дало можливість перейти до досліджень і розробки алгоритму її рішення, що представляється у вигляді деталізованих етапів (Рис.1).

Алгоритм представлено наступним чином: етап 1 – ініціація – формальна авторизація початку розробки РОМВО; етап 2 – планування й підготовка розробки РОМВО – визначення й уточнення цілей, планування дій будівельної організації, необхідних для досягнення результатів, заради яких були початі новачі. Розробка плану управління розробкою; планування й визначення її змісту, створення ієрархічної структури робіт, визначення складу й взаємозв'язків операцій, оцінка їхніх ресурсів, тривалості, розробка розкладу, вартісна оцінка, розробка бюджету видатків, планування якості, людських ресурсів, комунікацій, управління ризиками, їхня ідентифікація, якісний і кількісний аналіз, планування реагування на них, планування контрактів; етап 3 – розробка й впровадження РОМВО – провадиться об'єднання людських і інших ресурсів для виконання плану впровадження РОМВО; виконуються управління його виконанням, процесом забезпечення якості, запланованими роботами, поширенням інформації, ведеться запит інформації у контрагентів; етап 4 – моніторинг, управління, корекція РОМВО – моніторинг і управління дозволяють регулярно оцінювати прогрес впровадження РОМВО, виявляти його відхилення від плану, і, якщо буде потреба, проводити коригувальні дії для досягнення поставлених цілей; етап 5 – завершення впровадження РОМВО – закінчення робіт із впровадження РОМВО, підведення підсумків.

На етапі 1 здійснюється ініціація – формальна авторизація початку розробки РОМВО (1). Процеси ініціації можуть виконуватися поза рамками розробки. У ході процесу ініціації уточнюються первісний опис й ресурси, які будівельна організація може вкласти. На цьому етапі необхідно вибирати менеджера по впровадженню РОМВО (якщо він ще не був призначений), документувати вихідні обмеження. Виконуються розробка попереднього опису впровадження РОМВО. Рішення «Інформація достатня?» при правильно виконаних попередніх роботах, зазначених в алгоритмі, дозволяє перейти до наступного етапу 2, або потрібне додаткове виконання робіт у рамках етапу.

На етапі 2 – планування й підготовка розробки РОМВО: (2) приймається рішення про необхідність перетворень діяльності будівельної організації й постановка їхньої мети, для цього має бути визначений основа – що саме є пусковим механізмом для початку дій по зміні цілей діяльності організації, перетворень, наскільки це обґрунтовано. Підставою для ухвалення рішення служать попередні дослідження стану будівельної організації, соціально-економічних передумов змін зовнішнього середовища й необхідності проведення змін у внутрішнім середовищі, наприклад, підготовка до впровадження ISO 9001:2008 та інше. Коли рішення прийняте й є ціль, починається формування команди для планування й проведення розробки РОМВО (3).

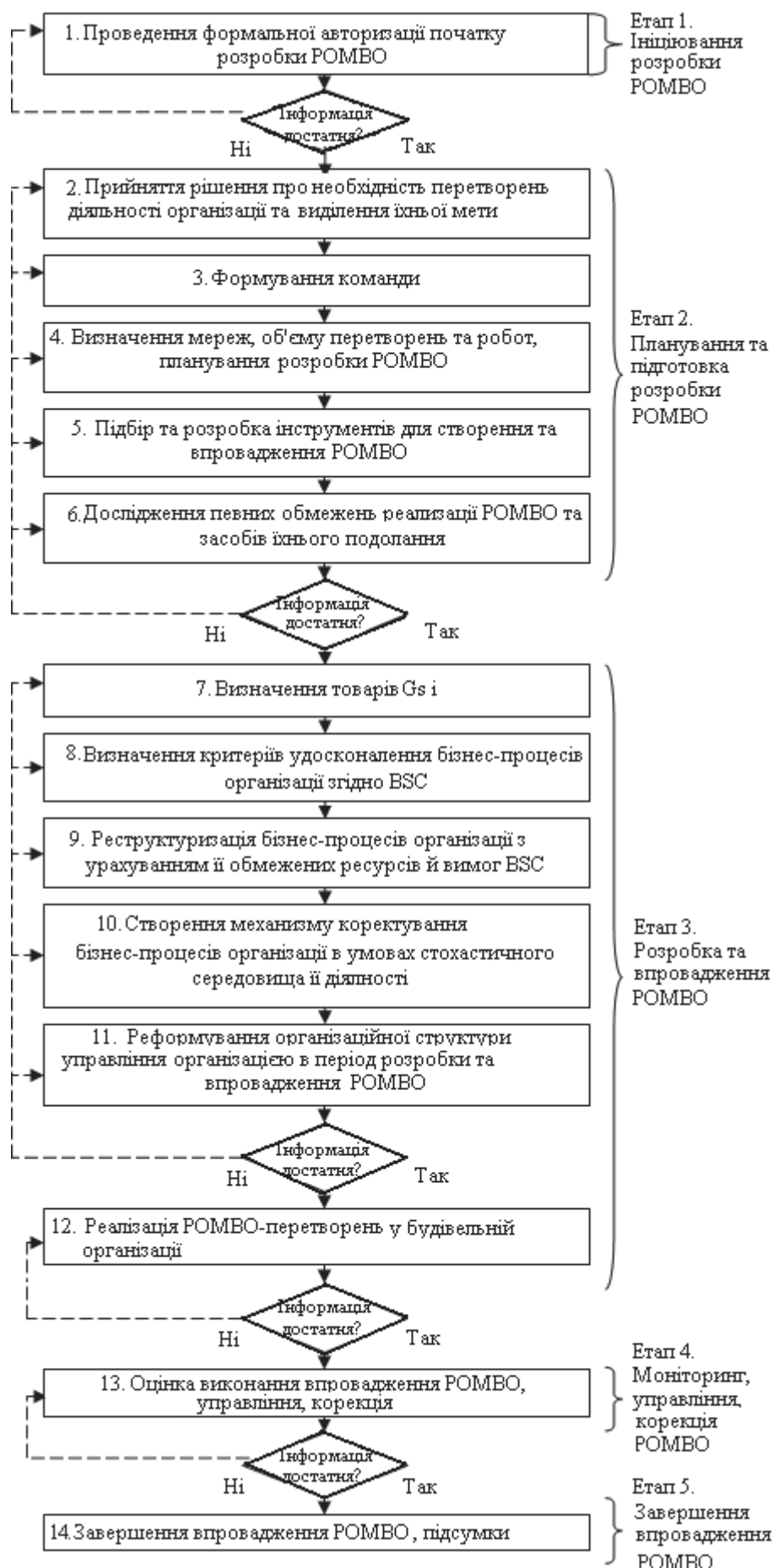


Рис.1. Алгоритм рішення завдання впровадження POMBO

У неї доцільно включити фахівців будівельної організації й незалежних консультантів, що допоможе більш чітко зробити наступні етапи, виключити дублювання робіт і недоцільну витрату часу. Варто чітко розподілити повноваження, обов'язки й відповідальність у даній команді, при цьому участь у роботі членів команди на постійній основі не обов'язково і їхнє вибуття може відбуватися в міру виконання ними робіт. У той же час необхідна домовленість про залучення їх для консультацій ще раз, якщо цього буде вимагати алгоритм робіт.

Сформована команда провадить визначення границь для розробки POMBO, обсягу планованих перетворень і робіт, строків, коштів, необхідних для цього (4), здійснює підбір існуючих і розробку нових (або модифікацію існуючих) інструментів для створення й впровадження POMBO (5), провадить дослідження обмежень, що накладаються на реалізацію цього усередині будівельної організації, шукає засоби їхнього подолання (6). Рішення «Інформація достатня?» при правильно виконаних попередніх роботах, зазначених в алгоритмі, дозволяє перейти до наступного етапу 3 – розробці й впровадженню POMBO; якщо роботи ((1), (2), (3), (4), (5)), виконані не повністю або допущені які-небудь помилки при їхньому виконанні, то провадиться аналіз, яка частина робіт привела до збою, проводяться додаткові дослідження й дії.

Етап 3 – розробка й впровадження POMBO – починається з виділення товарів G_s ; для чого необхідно провести дослідження ринку, сегментування його на підставі «карти вимог» споживачів, визначити товари, що забезпечують задоволення споживачів конкретного сегмента ринку, за рахунок значимих для нього споживчих властивостей (7). Коли вимоги до товарів сформульовані, і будівельна організація здійснила свій вибір, вона також ставить перед собою ціль BSC по «максимізації прибутку» (наскільки це можливо здійснити в реальних умовах). Щоб визначитися, як удосконалити бізнес-процеси для відповідності новим цільовим орієнтирам необхідне виділення критеріїв удосконалювання бізнес-процесів будівельної організації відповідно до вимог BSC (8). Критерії, що підбираються, будуть критеріями 'Ought To-Be' і покажуть майбутнє значення, до якого прагне організація, яких значень вона має досягти, у той же час за допомогою сформульованих критеріїв можна оцінити 'As-Is'-стан і визначитися, яким чином необхідно провести вдосконалювання.

Таким чином, буде здійснена реструктуризація бізнес-процесів будівельної організації з урахуванням її обмежених ресурсів і вимог BSC (9), для чого розробляється окремий алгоритм, інструменти, методи. Також ураховується, що середовище, у якому працює організація, стохастичне, і є необхідний механізм коректування її бізнес-процесів в цих умовах (10). При розробці й впровадженні процесно-орієнтованого менеджменту будівельної організації з'являється коло завдань, які не вирішувалися раніше. Для їхнього рішення необхідно зробити роботи, виконання яких не входило у функції організації. Щоб їх виконати, варто зробити реформування організаційної структури управління будівельною організацією в період розробки й впровадження POMBO (11). У перехідний період це провадиться шляхом впровадження в структуру управління організації відповідної служби, що здійснює діяльність по управлінню впровадженням процесно-орієнтованого менеджменту будівельної організації з урахуванням вимог збалансованої системи показників і обмежених ресурсів. Рішення «Інформація достатня?» при позитивній відповіді, дозволяє перейти до реалізації POMBO перетворень у будівельній організації (12), або при негативній відповіді – здійснює повернення до робіт ((7), (8), (9), (10), (11)) для їх надлежашого виконання. (12) може включати: практичні роботи, пов'язані із проведенням консультацій і навчання в обраній будівельній організації по застосуванню методики впровадження POMBO, моніторингу, оцінці змін, коригуючих заходів. Рішення «Інформація достатня?» дає або перехід до етапу 4 при правильному виконанні робіт, або повернення до попередніх етапів відповідно до схеми.

На етапі 4 (13) провадиться дії по моніторингу та управлінню роботами впровадження POMBO, загальному управлінню змінами, підтвердженню змісту, управлінню розкладом, вартістю, процесом контролю якості, командою перетворень, звітністю по виконанню, учасниками, ризиками, адмініструванню контрактів. Рішення «Інформація достатня?» дає або перехід до етапу 5 при правильному виконанні робіт, або повернення до попередніх етапів відповідно до схеми.

Етап 5 (14) – показує виконання робіт із завершення впровадження POMBO й підведенню його підсумків. Формалізується приймання результату й провадиться підведення впровадження POMBO або його фази до правильного завершення.

Етапи 3 (12) 4 (13), 5 (14) у цій публікації не наводяться, тому що процес управління впровадженням процесно-орієнтованого менеджменту організації досить розроблений вітчизняними й закордонними авторами. При викладі тексту прийнятий у вагу факт, що роботи із впровадження POMBO (з урахуванням вимог збалансованої системи показників і обмежених ресурсів) провадяться відповідно до сучасних стандартів [7; 8].

Висновки. Розроблений алгоритм є безперервним. Його реалізація веде до впровадження процесно-орієнтованого менеджменту у будівельних організаціях України, що дозволяє досягти ефективності їхньої діяльності та динамічної рівноваги. Що також дає їм можливість відповідати вимогам до функціонування у єврозоні. Інформація, викладена у даній статті, одержить своє продовження в подальшому практичному дослідженні розробки та впровадження процесно-орієнтованого менеджменту в будівельних організаціях. Результати даного дослідження можуть бути корисні топ-менеджерам підприємств, працівникам консалтингових фірм, що працюють у напрямі розробки та впровадження процесно-орієнтованого менеджменту, спеціалізованим регіональним органам щодо впровадження інновацій у діяльність підприємств, а також студентам економічних і менеджерських спеціальностей українських вузів.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена розробці алгоритму впровадження процесно-орієнтованого менеджменту в будівельних організаціях України в сучасних умовах. Дано графічну інтерпретацію створюваного алгоритму. Виділено основні етапи робіт, що входять у нього. Наведено їхній зміст й опис відповідних дій, необхідних для його виконання.

Ключові слова: бізнес-процес, процесно-орієнтований менеджмент, керування, BSC, обмежені ресурси.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена разработке алгоритма внедрения процессно-ориентированного менеджмента в строительных организациях Украины в современных условиях. Дана графическая интерпретация создаваемого алгоритма. Выделены основные этапы работ, входящих в него. Приведено их содержание и описание соответствующих действий, необходимых для его выполнения.

Ключевые слова: бизнес-процесс, процессно-ориентированный менеджмент, управление, BSC, ограниченные ресурсы.

SUMMARY

The article is devoted to process-oriented management realization algorithm creating. Its graphical interpretation is given. Main parts of this algorithm are described, also attention is put to actions, which are contained to it, and needed for its realization.

Keywords: business-processes, process-oriented management, management, BSC, limited resources.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Вечеров В.Т., Булеев Ю.С., Лукьянова Е.Ю. Выбор и обоснование критериев оценки состояния бизнес-процессов предприятия при совершенствовании его менеджмента / В.Т. Вечеров, Ю.С. Булеев, Е.Ю. Лукьянова // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – Дніпропетровськ, 2008. – №1-2. – С.93–95.
2. Вечеров В.Т., Лукьянова Е.Ю. Обоснование и выбор возможного пути решения проблемы внедрения процессно-ориентированного менеджмента на предприятиях Украины / В.Т. Вечеров, Е.Ю. Лукьянова // Вісник Придніпровської державної академії будівництва та архітектури. – Дніпропетровськ, 2008. – №3. – С.36–38.
3. Лук'янова О.Ю. Використання різних методів і процедур управління проектами при рішенні завдань впровадження процесно-орієнтованого менеджменту (для підприємств будівництва) / О.Ю. Лук'янова // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Суми, 2011 – №6/2 – С.24–27.
4. Лукьянова Е.Ю. Оптимизация деятельности транскордонных кластеров на основе процессного менеджмента / Е.Ю. Лукьянова // Науковий вісник ЧТЕІ КНТЕУ. Чернівці, 2010. № IV (40). – С.211 – 216.
5. Лукьянова Е.Ю. Разработка механизма корректирования бизнес-процессов предприятия в современных условиях / Е.Ю. Лукьянова // Економіка та держава, 2010. – №11, . – С.65–68.

6. Лук'янова О.Ю. Формування математично-формалізованого підходу до рішення завдання впровадження проекту процесно-орієнтованого менеджменту (для підприємств будівництва)/ О.Ю.Лук'янова // Вісник Донецького національного університету. Серія В «Економіка та право». – Донецьк, 2011. – Спецвипуск. – Т.2 – С.320 – 323.
7. ISO 9001:2008 Quality Management Requirements [Електронний ресурс] – Режим доступу: – <http://www.praxiom.com>.
8. Project Management Body of Knowledge (PMBOK 4) [Електронний ресурс] – Режим доступу: – <http://www.slideshare.net>

УДК 338.24

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

Малютин О.К., к.е.н., доцент, Сумський національний аграрний університет

Постановка проблеми. Стійкий розвиток національної економічної системи нерозривно пов'язаний з економічною безпекою країни. Економічна безпека національної в сучасних умовах стає одною з головних проблем, що потребує уваги та ретельного вивчення спеціалістів різного профілю.

В даному напрямку сьогодні сформувалась досить ґрунтовна база знань, що заснована на науково-теоретичних і прикладних дослідженнях. Але це не зменшує багатогранності та відкритості наукової дискусії щодо економічної безпеки країни. Головною складністю однозначного формулювання даної категорії, а також окремих її напрямків, залишається своєрідність даної сфери й практичні шляхи досягнення економічної безпеки національної економіки.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. В своїх наукових публікаціях Л. Абалкін, С. Афонцев, Х. Беренс, І. Бінько, В. Богомолов, Б. Бузан, З. Варналій, О. Власюк, О. Возженіков, В. Гесць, А. Градов, Б. Грієр, Б. Губський, Г. Гутман, Д. Голден, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, В. Загашвілі, Т. Ілген, Р. Келлі, М. Кизим, Т. Клебанова, Б. Козаченко, М. Корнілов, Ю. Ладигін, О. Ляшенко, Х. Маулль, К. Мердок, Х. Моргензан, В. Мунтіян, В. Нижник, П. Ноак, О. Новикова, Л. Олвей, Г. Пастернак-Гаранушенко, Р. Покотиленко, В. Пономарев, В. Пономаренко, О. Прилепський, О. Прохожев, В. Рубанов, В. Савін, В. Сенчагов, В. Тамбовцев, Н. Фірюліна, К. Холсті, В. Шлемко, В. Шульга, Н. Черпова та інші торкаються актуальних питань забезпечення економічної стабільності країни й акцентують увагу на вирішенні проблеми забезпечення національного економічного росту за рахунок оптимальної схеми реалізації національної стратегії економічної безпеки.

Формулювання мети статті. У ситуації, що сформувалась, доцільно порушити питання про те, що являє собою сучасна концепція економічної безпеки національної економіки й наскільки правомірно можна вважати економічну безпеку головним фактором стійкого та динамічного розвитку економіки, її конкурентоспроможності та ефективності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Виклад основного матеріалу та обґрунтування отриманих результатів. Економічна безпека – це частина (один з елементів) національної безпеки країни, яка визначає насамперед виробничо-технічну та промислово безпеки. Існує велика кількість визначень, які розкривають економічну безпеку національної економіки, виходячи з її специфіки, з різних сторін.

Вперше термін «економічна безпека» виник в часи Великої Депресії в США в 1930-х роках ХХ ст. Пізніше цей термін почав використовуватися як наслідок військової незалежності держави. 1970-і роки ХХ ст. охарактеризувались переходом до концепції, в якій економічна безпека стає результатом самостійності держави і незалежності від домінуючих економік інших країн.

Більшість визначень економічної безпеки передбачають виділення в даній категорії об'єкту впливу (економічних інтересів) та факторів впливу (економічних загроз). Тому, на наш погляд більш точним буде підхід, який буде відображати економічну безпеку з точки зору уникнення можливих економічних загроз для країни і захисту інтересів держави на всіх рівнях. Цієї точки зору дотримуються Л. Абалкін, який вважає, що економічна безпека обумовлена сукупністю умов, що захищають економіку від загроз [1]. З цієї ж позиції пропонують розглядати економічну безпеку А. Градов [2, с. 149] і С. Афонцев [3].

Постійна адаптація національної економічної системи до мінливої зовнішньої ситуації викликає необхідність розгляду економічної безпеки з точки зору динамічності процесу. Тут, ми погоджуємось з В. Богомоловим, який вважає, що економічну безпеку країни слід досліджувати з позиції динамічного підходу, оскільки вона являє собою систему зі значними та багатосторонніми соціально-економічними трансформаціями [4, с. 13]. Особливо, це є актуальним для української економіки, де в останні часи відбувається зміна відтворювальної моделі економіки.

Підтвердженням цьому є дослідження відомих вітчизняних науковців, які розглядають економічну безпеку як мінливий стан економічної системи з можливістю його зміни в залежності від економічних загроз та її інтересів. Так, Г. Пастернак-Гаранушенко трактує економічну безпеку як «стан держави, за яким вона забезпечена можливістю створення, розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку в майбутньому та в зростанні добробуту її мешканців» [5]. Таке трактування економічної безпеки є досить спірним і більше схожим на визначення «економічного потенціалу» країни. Дане визначення не розкриває сутності економічної безпеки з позиції висвітлення її двох основних складових: об'єкту та факторів впливу на економічну сферу країни.

Тому більш точними є визначення, що з'явилися пізніше. Перелік визначень «економічна безпека» [6, 7, 8, 9], запропонованих в українській економічній літературі свідчить про те, що всі вони сформовані на основі наступних понять:

- стабільність економіки;
- захищеність національних інтересів;
- конкурентоспроможність економіки.

При формуванні трактування «економічна безпека» науковці намагаються синтезувати вищеперелічені поняття і нехтують тим фактом, що вони не завжди є самостійним результатом функціонування економіки. Показовим є те, що вітчизняні науковці відмовляються від «незалежності» як характеристики поняття «економічна безпека». Оскільки, в умовах глобалізації та інтегрованості національних економік країн світу, не залишається повністю незалежною економіки.

Останнім часом сам термін «економічна безпека» усе більше стає сприйматися в якісному контексті економічної системи. Однак кожний окремий суб'єкт це поняття сприймає в широкому діапазоні своїх власних суб'єктивних уявлень, тому що конкретного визначення практично не існує.

Розглядаючи особливості тлумачення сутності терміна «економічна безпека», варто зазначити, її зміст, сутність та структура окремих складових безпосередньо пов'язані з особливостями моделей ринкової та адміністративно-планової економіки. У сучасних умовах економічна безпека країни повинна формуватися у відповідності з темпами розвитку економічних процесів. Це є актуальним і необхідним, оскільки саме теперішня економічна безпека національної економіки визначає майбутній розвиток всієї економічної системи. Економічна безпека потребує постійного вивчення в сфері концентрації зусиль і ресурсів, визначення чітких пріоритетів економічної політики держави, які забезпечать стабільний економічний розвиток країни.

Як показує проведене дослідження «економічна безпека» є багатокомпонентним поняттям, тому виникає необхідність її дослідження з позиції різних підходів.

Синтез поняття «економічна безпека» повинен враховувати її ключові аспекти, які зустрічаються в усіх визначеннях даної категорії, а саме: поняття інтересів та загроз в економічній сфері.

При дослідженні проблеми економічної безпеки національної економіки необхідно комплексне та повне врахування вищезазначених категорій.

Слід зазначити, що економічна сфера представляє собою підсистему суспільства, що відповідає за виробництво, розподіл, обмін та споживання матеріальних благ та послуг, необхідних для життєдіяльності осіб. Для організації економічної сфери великого значення набуває співвідношення інтересів та загроз, а також засобів економічної діяльності.

Таким чином, інтересами в економічній сфері повинно бути, насамперед, створення матеріальних умов для забезпечення життєдіяльності суспільства за рахунок інтенсифікації економіки. Отже, джерелом виникнення інтересів в економічній сфері виступають індивіди, а самі інтереси перетворюються на приватні.

Виходячи зі сказаного, загрозами для економічної безпеки країни будуть виступати ті шоки, які негативно впливатимуть на процеси економічного росту з врахуванням вимог соціального середовища.

Тоді під економічною безпекою національної економіки будемо розуміти процес, результатом якого є економічний ріст з врахуванням вимог соціального середовища, а також здатність економічної системи до нейтралізації загроз, що ведуть до дисбалансу економічної сфери.

Об'єктом економічних загроз повинна виступати відповідна економічна система національних держав, яка представляє собою сукупність елементів. В цьому сенсі доцільно застосувати підхід, орієнтований на досягнення відповідності між елементами економічної безпеки. Тоді, дана категорія повинна вивчатися як результат взаємодії економічних загроз для економічної системи та механізму нейтралізації цих загроз за допомогою ринкових сил, а також державного втручання. Іншими словами економічна безпека являє собою протидію економічної системи на негативну зміну її елементів через призму економічних інтересів країни з метою досягнення її гомеостазису.

Таке тлумачення економічної безпеки дозволяє її розглянути з позиції системного підходу, за допомогою якого можна розкрити сутність економічної безпеки і дати визначення основним поняттям (рис. 1).



Рис. 1. Системний підхід до економічної безпеки

* побудовано автором

Виходячи з рисунку 1 до основних понять, що вичерпно характеризують економічну безпеку слід віднести наступні терміни:

- економічна система – сфера протікання всіх економічних процесів, що здійснюються в суспільстві на основі існуючих в ньому відносин власності та господарського механізму, яка визначає рівень та критерії економічної безпеки;
- інтереси держави в економічній сфері – основні пріоритети набуття економікою конкурентного статусу, що визначають рівень економічних загроз та механізм їх нейтралізації;
- елемент економічної системи – об'єкт, що характеризується соціально-економічними відносинами, організаційно-правовою формою господарської діяльності, господарським механізмом, властивості якого можуть бути змінені;
- економічна загроза – негативна тенденція, що здатна послабити конкурентний статус економіки країни;
- протидія економічній загрозі – цикл інституційних нормативно-правових та організаційно-економічних дій з метою зміни властивостей економічної загрози.

Економічна безпека буде визначатися взаємозв'язками між елементами економічної системи та економічними загрозами. При виникненні економічної загрози для якогось з елементів економічної системи автоматично виникає протидія інституційного нормативно-правового та організаційно-економічного характеру, спрямована на її нейтралізацію. Причому весь цей процес здійснюється через призму економічних інтересів держави, які можуть викликати зміну елемента економічної системи і одночасно нейтралізувати існуючий економічний ризик. Тобто встановлюється взаємозв'язок між елементом економічної системи та економічною загрозою, який сприяє дифузії властивостей даних категорій.

Зазначимо, що застосування системного підходу для вивчення економічної безпеки дозволило визначити відповідність між окремими його елементами. Для розкриття ж сутності економічної безпеки як категорії слід застосувати метод структурного аналізу, який дасть змогу оцінити її зміст.

Для проведення структурного аналізу економічної безпеки як системної сукупності зв'язків між окремими її елементами необхідно визначити взаємозв'язок між основними її категоріями та узагальнені показники їх впливу на ефективність всієї економічної системи.

Взаємозалежність між основними структурними елементами економічної безпеки можна представити на рис. 2.

Як видно з рисунку 2, метою економічної безпеки повинен бути гомеостазис економічної системи, який досягається шляхом впливу органів управління економічною системою, а також за рахунок оптимізації рівня відкритості та активності економічних процесів. Орган управління економічною системою також визначає економічні пріоритети розвитку та формує механізм захисту національної економіки від

можливих економічних загроз. Виникнення економічних загроз в свою чергу пов'язано з переформатуванням економічних інтересів держави, з ключовими факторами конкурентоспроможності економічної системи (інфраструктура, технологічний розвиток, ринок праці, географічне розташування та політичний режим держави) та впливає на активність економічних процесів. Враховуючи особливості економічної безпеки, управління нею повинно будуватися не тільки на використанні адміністративно-регулюючих заходів, а й на ринкових механізмах, комплексний вплив яких дозволить досягти стійкості та стабільності національної економіки.

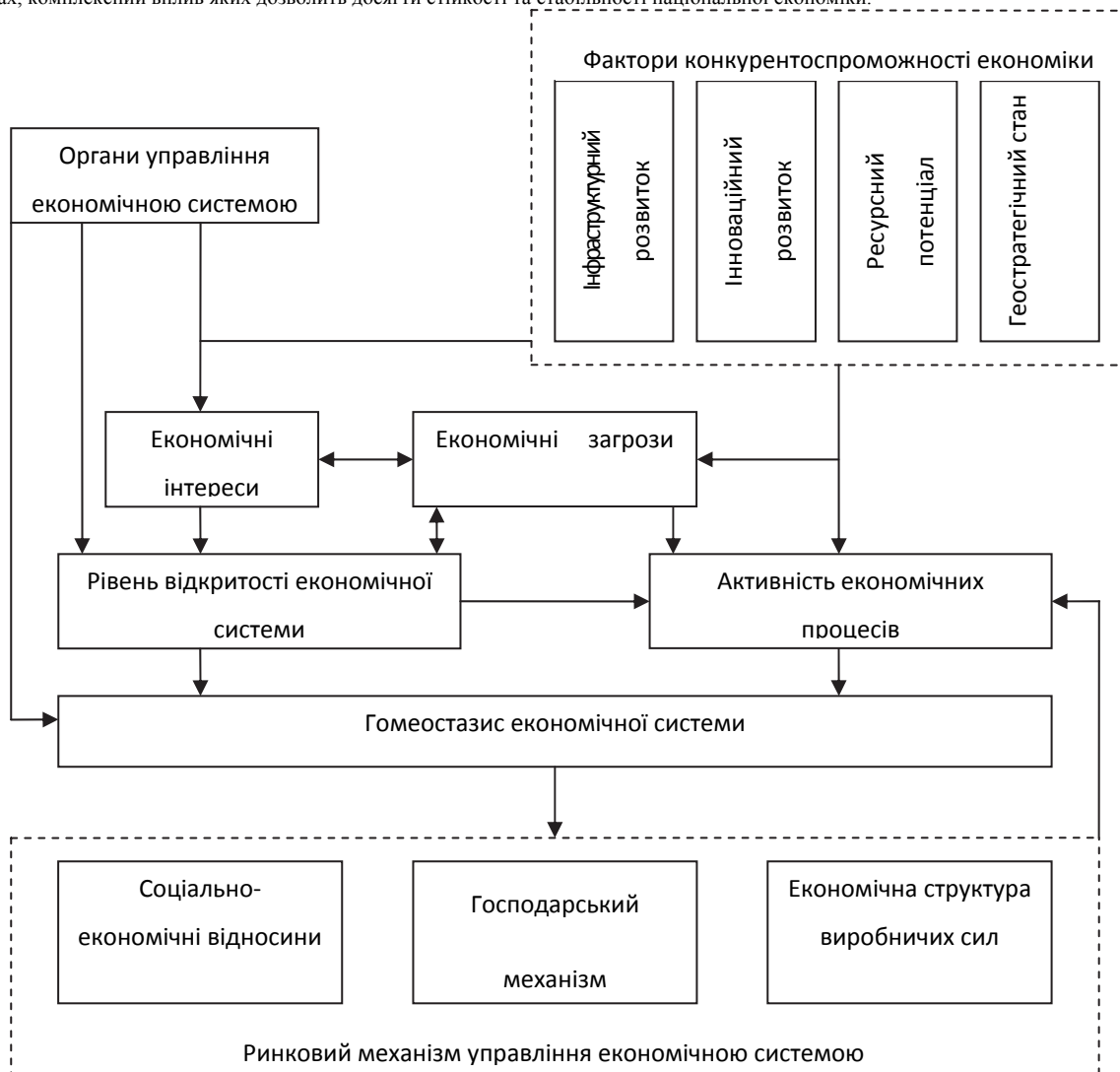


Рис. 2. Основні структурні елементи економічної безпеки національної економіки та їх взаємозалежність

* побудовано автором

Декомпозиція цілісної економічної системи на окремі складові дозволяє виявити відповідні елементи національної економіки. До цих елементів слід віднести: соціально-економічні відносини, господарський механізм, економічна структура виробничих сил. Збалансованість розвитку даних елементів економічної системи дозволить зберегти економічну безпеку національної економіки, а їхній розвиток буде визначати активність економічних процесів, яка прямо впливає на гомеостазис економічної системи.

Проведений структурний аналіз виявив роль відкритості економіки та її вплив на активність економічних процесів (що характеризуються інтенсивністю спрямування інвестиційних ресурсів у відповідні сектори економіки) в системі при встановленні рівня економічної безпеки національної економіки.

Висновки та пропозиції. Досліджені в даній роботі концептуальні підходи формування економічної безпеки обумовили вивчення даної категорії з точки зору системного підходу та структурного аналізу, що дало можливість сформулювати нове визначення даної категорії.

Так, з позиції системного підходу економічна безпека буде представляти собою системну сукупність взаємозв'язків між елементами національної економічної системи та можливими загрозами, що можуть викликати зміну їх властивостей, і яка формується виходячи з інтересів держави в економічній сфері та спрямована на досягнення гомеостазису економічної системи, тобто збалансованого стану, що характеризує стійкість й стабільність економіки.

З точки зору структурного аналізу економічна безпека являє собою кероване адміністративними органами управління економічною системою та ринковим механізмом процесу досягнення стійкості та збалансованості національної економіки, що обумовлені її відкритістю та активністю економічних процесів в залежності від пріоритетів національних інтересів та економічних загроз, які у конкретний момент часу визначаються рівнем конкурентоспроможності національної економіки.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена концептуальним підходам формування економічної безпеки, в основі яких лежать рекомендації вивчення даної категорії з точки зору протидії економічній системі на негативну зміну її елементів через призму економічних інтересів країни з метою досягнення її гомеостазису

Ключові слова: економічна безпека, економічна загроза, інтереси в економічній сфері, економічна система.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена концептуальным подходам формирования экономической безопасности, в основе которых лежат рекомендации изучения данной категории с точки зрения противодействия экономической системы на негативное изменение ее элементов через призму экономических интересов страны с целью достижения ее гомеостаза

Ключевые слова: экономическая безопасность, экономическая угроза, интересы в экономической сфере, экономическая система.

SUMMARY

Conceptual going of formation of economic safety are investigated. Studying of the given category is necessary for spending from the point of view of counteraction of economic system on negative change of its elements through a prism of economic interests of the country for the purpose of achievement its homeostasis

Keywords: economic safety, economic threat, interests in economic sphere, economic system.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – №12. – С.4-13.
2. Градов А.П. Национальная экономика. 2-е изд. / А.П. Градов – СПб.: Питер, 2005. – 240 с.
3. Афонцев С.А. Дискуссионные проблемы концепции национальной экономической безопасности / С.А. Афонцев // Россия XXI. – 2001. – №2. – С.38-67.
4. Экономическая безопасность / Под ред. В.А. Богомолова, 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 295 с.
5. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави / Г.А. Пастернак-Таранушенко; [під ред. Богдана Кравченка] – К.: Інститут державного управління і самоврядування при Кабінеті Міністрів України, 1994. – 140 с.
6. Концепція економічної безпеки України / Ін-т економіки і прогнозування, кер. проекту В.М. Гесць – К.: Логос, 1999. – 56 с.
7. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення: монографія / Б.В. Губський – К.: Укрархбудінформ, 2001. – 122 с.
8. Жаліло Я. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: монографія / Я. Жаліло – К.: НІСД, 2003. – 368 с.
9. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько – К.: НІСД, 1997. – 120 с.

УДК 336.761 (100)

ПАРАМЕТРИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ГЛОБАЛЬНОЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В КОНТЕКСТЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ФОНДОВОГО РЫНКА

Медведкина Е.А., докторант НИСИ (г. Киев), доцент кафедры «МЭ» ДонНУ

Актуальность темы исследования. Постоянный рост трансграничных финансовых операций, периодическое появление на глобальном рынке новых финансовых институтов (хеджевых, паевых, пенсионных фондов и др.) и инструментов, прежде всего структурированных производных, привело, во-первых, к трансформации глобальной финансовой архитектуры, во-вторых, к необходимости определенного наднационального регулирования финансовой, в первую очередь фондовой, деятельности.

Исследование тенденций и факторов развития современной мировой экономики дало возможность установить, что трансформация структуры мирового фондового рынка и изменение его роли в архитектуре мирового хозяйства, обусловленные новыми тенденциями развития, которые вызваны процессами интернационализации, финансовой глобализации, глобального кризиса и неопределенности. Происходит существенное превышение объема глобальных финансовых активов над мировым ВВП. При этом уровень капитализации развитых стран зависит от насыщенности финансовыми инструментами сравнительно со странами с предельными рынками. Таким образом, исследование развития процессов глобальной неопределенности и кризисных явлений на мировом фондовом рынке приобретает сегодня актуальное значение.

Степень изученности проблемы исследования. Исследованию теоретических и прикладных аспектов развития международного фондового рынка посвящены работы таких отечественных и зарубежных экономистов: Блейк Д., Бурмака М., Гесць В., Джонк М., Жалило Я., Кастельс М., Кейнс Дж. М., Лукьяненко Д., Луцишин З., Макогон Ю., Маршалл А., Марковиц Г., Мозговой О., Норд Д., Нельсон Р., Орехова Т., Рубцов Б., Савельев Е., Томпсон П., Фридман М., Шелудько В. и др.

Цель исследования состоит в анализе параметрических характеристик мирового фондового рынка в условиях глобальной неопределенности и кризиса.

Основная часть. Совокупная капитализация мирового фондового рынка упала в 2011г. на -12,1% и достигла 45,7 трлн. долл. США, свидетельствуют расчеты Bloomberg. 2011г. стал годом возникновения нового кризиса задолженности стран зоны евро. В результате именно евро оказалась валютой, которая вышла наиболее ослабленной среди всех остальных твердых валют по итогам 2011 года. За 2011г. единая европейская валюта обесценилась по отношению к американской на 3,4%. Курс доллара США вырос за 2011 год по отношению к корзине из шести ведущих мировых валют на 1,6% [1].

Так, по итогам торгов в 2011г. Лондонская биржа потеряла 5,55% от своего главного индекса, Франкфуртская - 14,69%, Парижская - 16,95%, Миланская - 25,20%, Мадридская - 13,11%, Брюссельская - 11,87%, Амстердамская - 11,87%, Цюрихская - 7,77%. Крупные убытки зафиксировали и азиатские фондовые биржи. Так, главный индекс Токийской биржи упал за год на 17,3%, главные индексы фондовых бирж Гонконга и Шанхая соответственно потеряли 20% и 22% своей стоимости. На этом фоне абсолютным лидером смотрится Нью-Йоркская фондовая биржа, главный индекс которой - Dow Jones - прибавил за год 5,53%. Однако основной индекс альтернативной высокотехнологической нью-йоркской биржи NASDAQ потерял за год 1,8% стоимости [1].

При этом наибольшие потери в уходящем году понесли инвесторы, имевшие на своих руках акции и ценные бумаги банков. А самую большую прибыль получили те, кто в основу своей стратегии на 2011г. положил энергетический сектор - акции нефтяных компаний стали по итогам года лидерами роста мирового фондового рынка (рис. 1). Это было обеспечено, в первую очередь, значительным ростом цен на нефть.

Как показывают результаты 2011 года, большинство бирж мира в 2011 году демонстрировало негативную динамику своих индексов. Исключением стали индексы только 5 бирж из 57-ми, попавших в выборку. Так, наибольший рост фондового индекса наблюдался на Филиппинах (впрочем, рост более чем скромный – на 4.1% по индексу филиппинской биржи PSE). С плюсом 2011 год закончили также биржи Индонезии (+3.2% по ключевому индексу биржи), Исландии (+2.0%), Малайзии (+1.1%) и ирландская фондовая биржа (+0.6%). Примечательно, что островные страны Юго-Восточной Азии наблюдались в числе лидеров роста фондовых индексов и по итогам 2010 года, в то время как ирландский индекс годом ранее снижался, а исландский незначительно рос [5].

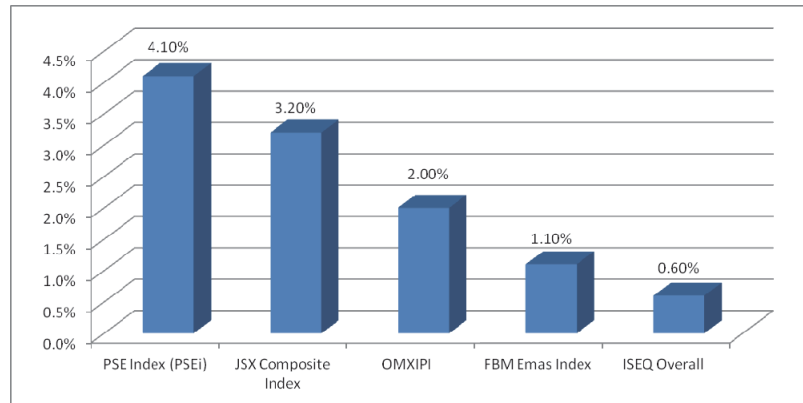


Рис. 1. Динамика мировых фондовых индексов, показавших рост, в 2011 году (%) [3]

Неудивительно, что лидерами снижения стали биржи стран - главных фигурантов европейского долгового кризиса. Сильнее всего «просел» индекс кипрской фондовой биржи CSE General Index – на 72%. По понятным причинам на динамике фондового рынка Кипра существенно повлияли проблемы Греции. Индекс акций греческой фондовой биржи в 2011 году снизился на 51.9%. Замыкает тройку лидеров падения египетский EGX 30 Index (-49.3%). На фондовом рынке этой страны существенно отразилась прошедшая в стране революция. В аутсайдерах также люксембургский Lux General Price и китайский SZSE Composite Index (рис. 2).

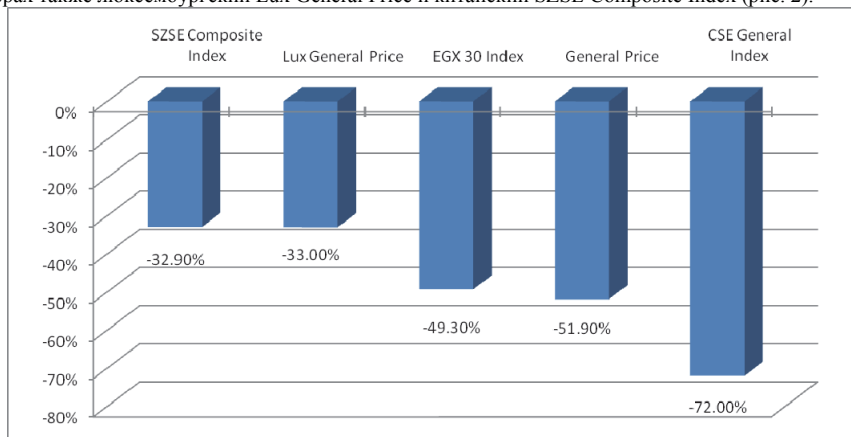


Рис. 2. Мировые индексы с наиболее негативной динамикой в 2011 году (%) [3]

Всего более 20% в 2011 году потеряли индексы 17 бирж различных стран из 57 попавших в анализируемую выборку. Медианным значением для выборки стал иорданский индекс ASE Index, снизившийся на 15.9%. С определенными оговорками эту цифру можно считать характеристикой падения мирового фондового рынка [6].

Отдельно необходимо отметить неудачные результаты стран БРИКС – фондовые рынки всех стран группы демонстрировали результаты хуже средних уровней по миру (-16.4% по выборке). Российский индекс ММВБ в 2011 году снизился на 16.9% (33-е место по динамике из 57 возможных), уступая соседствующим с ним индексам французской, шведской и перуанской бирж, однако превосходя биржи Сингапура, Германии и Дании. Китайские индексы также демонстрировали значительное падение, несмотря на продолжающийся в стране экономический рост. Бразильский индекс Ibovespa в 2011 году упал на 18.1%, индийский S&P CNX 500 – на 27.2%. (ЮАР не попала в выборку) (рис. 3).

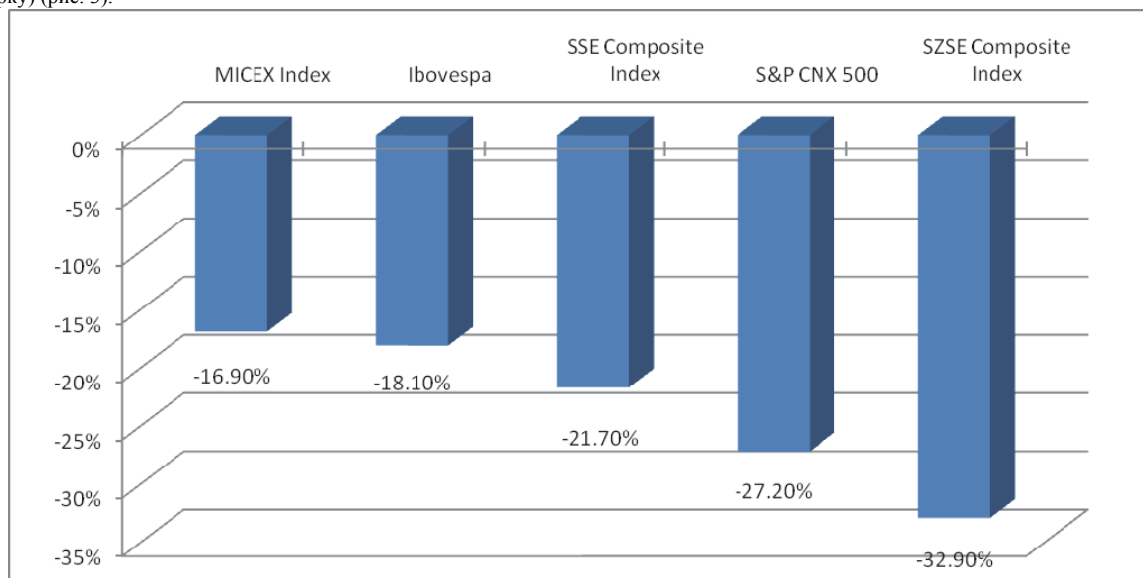


Рис. 3. Индексы стран БРИКС в 2011 году (%) [3]

Также можно отметить относительно небольшое падение японского фондового рынка (-18.9% по индексу TOPIX). Произошедшая в начале года в стране катастрофа (землетрясение и последующая авария на Фукусиме) могла бы отразиться на динамике индексов гораздо сильнее, однако действия Японии по ликвидации ее последствий оказали значительную поддержку национальному фондовому рынку.

В 2011 году как никогда ранее на фондовом рынке ощущалось единство в динамике мировых индексов, что говорит о непосредственном влиянии глобализации и постепенной синхронизации национальных экономик. Фондовый рынок является по своей природе растущим, так что отрицательная динамика объясняется, как правило, значительными событиями на мировой арене, в то время как положительная свидетельствует об определенной стабильности рынка и желании его участников инвестировать. Так 2011 год начался наиболее успешно для США, где в разгаре была политика количественного смягчения QE2.

Второй раунд денежно-кредитной политики Федеральной резервной системы проводился с целью стимулирования американской экономики после рецессии, которая началась в 2007/08. QE2 было начато в четвертом квартале 2010 года и было призвано стать толчком для экономического восстановления. Федеральная резервная система объявила о планах купить 600 миллиардов долларов долгосрочных казначейских облигаций [7,9]. Это, в теории, подтолкнет доходности казначейских облигаций и вниз, создавая рост инвестиций и потребительских расходов.

Это объясняет положительную динамику фондовых индексов до марта 2011, когда на Японию обрушилось стихийное бедствие. Цунами в Японии и взрыв Фукусимы-1 сказались негативно не только на Nikkei 225, который за несколько дней снизился более чем на 20%, но и заставили снижаться все остальные фондовые индексы, хотя и в гораздо меньшей степени.

Дальнейшее восстановление рынка было прервано существенным обвалом фондовых индексов в середине лета 2011 года, что объяснялось ведущими аналитиками целым рядом факторов:

1. Замедление роста в США. По результатам II квартала экономика США продемонстрировала слабый рост ВВП, а американские корпорации - худшие показатели прибыли за три года. Неверие потребителей в экономический рост, высокая и несокращающаяся безработица, а также стагнация экспорта в другие страны - всё это привело к снижению спроса на товары и услуги внутри США и к пересмотру прошлых, относительно оптимистичных прогнозов.

2. Сокращение притока ликвидности со стороны государства. Позитивный эффект, оказываемый на финансовые рынки США второй программой «количественного ослабления» (QE-2) был исчерпан ещё к началу лета 2011 года, а эффект от ожиданий новой программы QE-3 ещё «не заработал».

3. Ожидание снижения кредитного рейтинга и даже «технического дефолта» США. В дефолт, разумеется, никто в профессиональной среде не верил, но снижение рейтинга с AAA до AA+ одним из агентств закладывалось в цену акций с самого начала ликвидации позиций крупными пенсионными и инвестиционными фондами. И процесс перераспределения активов «тяжеловесами» в соответствии с изменением рейтинга ещё не завершён. Однако снижение рейтинга, в основном, уже отыграно фондовым рынком и будет оказывать влияние скорее на политическую риторику. Кроме того, крупных экономик, которые были бы «лучше» США, за исключением Германии, не осталось, поэтому, инвесторы должны будут руководствоваться формулой «AA+ - это новый AAA».

4. Предвыборная борьба и безответственность политиков развитых стран. В США и ЕС наблюдалось на редкость разнонаправленное мышление между политическими кругами и бизнесом, особенно - финансовым миром. В США демократы упорно продолжали бороться за сохранение видимости выполнения обещаний в социальной сфере, пытались повышать налоги на богатых, не создавая при этом стимулов для корпораций. Спор с республиканцами о лимите госдолга вроде бы закончился победой последних, но плоды этой победы бизнес и активная часть населения США увидят ещё не скоро, а борьба за сокращение налогов пока ещё впереди.

5. Бездейственность ЕЦБ. Неспособность ЕЦБ урегулировать проблему плохих долгов стран Южной Европы, несмотря на беспрецедентное в истории еврозоны увеличение кредитования и рост денежной массы. В отличие от ФРС, ЕЦБ не может полностью централизовать процесс увеличения денежной массы в еврозоне из-за наличия в странах-членах собственных центральных банков, всеми силами помогающих «своим» банкирам за счёт, в конечном счёте, «общеевропейского кошелька» (т.е., в основном, германских налогоплательщиков).

6. Ожидания роста курса доллара США. Упомянутая выше QE-3 и необходимость наращивания госдолга США не означают, что американская валюта будет и дальше снижаться к европейской. Доллар мог упасть ниже только при дефолте США, но этого не случилось, и можно ожидать его роста. Инвесторы не только из стран ЕС, но и из Китая, Индии, «сырьевых» стран серьёзных возможностей для инвестиций в еврозоне при высоком курсе евро и неясной налоговой политике сегодня почти не видят. Поэтому постепенно выводят средства из номинированных в единой валюте активов. В результате создаются условия снижения курса евро - как к доллару США, так и к иене, фунту, швейцарскому франку, австралийскому и канадскому долларам. Немаловажно и то, что игравшие против доллара хедж-фонды и спекулянты, осознавая близость вероятного перелома тренда, начинали продавать всё подряд, чтобы успеть закрыть свои короткие позиции в долларах.

7. Законы торговли. Последняя из причин - чисто техническая. Американский рынок пробил в первые дни августа 2011 года 200-дневную скользящую среднюю, т.е. провалился ниже уровня поддержки и теперь может падать дальше. При этом, благодаря низкому курсу доллара, фондовый рынок США оставался в 2011 г. относительно стабильным по сравнению с еврозоной и развивающимися рынками. Совершив «прорыв» вниз, он наверстал отставание от других основных рынков и может падать ещё, пока не перестанут действовать основные упомянутые выше причины.

Выводы. После падения фондовые индексы незначительно колебались, делая попытки роста одна за другой, так, по итогам 2011 года мировые фондовые индексы прекратили панический обвал и фиксировали относительно стабильный рост, которому способствовала договоренность по реструктуризации греческого долга.

РЕЗЮМЕ

Целью исследования является анализ влияния глобальных трансформационных и кризисных процессов на развитие мирового фондового рынка.

Ключевые слова: глобальная неопределенность, мировой фондовый рынок, биржевой индекс, биржевая площадка, глобальный финансовый кризис, торги.

РЕЗЮМЕ

Метою дослідження є аналіз впливу глобальних трансформаційних та кризових процесів на розвиток світового фондового ринку.

Ключові слова: глобальна невизначеність, світовий фондовий ринок, біржовий індекс, біржова площадка, глобальна фінансова криза, торги.

SUMMARY

The aim of research is to analyze the impact of global crisis and transformation processes in the development of the global stock market.

Keywords: global uncertainty, the global stock market, stock index, stock market, the global financial crisis, the auction.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. В 2011 г. мировой фондовый рынок потерял \$6,3 трлн. [Электронный ресурс] // Ведомости финансы [сайт] – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/finance/news>.
2. Загальний огляд фондового ринку України за 2011 рік. Національний банк України. Департамент монетарної політики. – 2012. – С. 2. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Официальный сайт информационного агентства CBONDS [Электронный ресурс] // [сайт] – Режим доступа: <http://www.cbonds.info/ru/rus/index/>

4. Официальный сайт Министерства финансов Украины [Электронный ресурс] // Міністерство фінансів України: [сайт] – Режим доступа: <http://www.minfin.com.ua>.
5. Только в пяти странах фондовые индексы в 2011 году выросли – рейтинг [Электронный ресурс] // [сайт] – Режим доступа: http://ria.ru/research_rating
6. Portfolio Investment: Coordinated Portfolio Investment Survey (CPIS) Data – Global tables [Электронный ресурс] // Официальный сайт Международного валютного фонда. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/sta/pi/global.htm>. – Portfolio Investment Assets: Top Ten Economies by Size of Holdings.
7. World Economic Outlook (April 2011). Tensions from the Two-Speed Recovery: Unemployment, Commodities, and Capital Flows [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01>.
8. World Development Indicators [Электронный ресурс] // Официальный сайт Мирового банка. – Режим доступа: http://api.worldbank.org/datafiles/BX.KLT.DINV.CD.WD_Indicator_MetaData_en_Excel.zip- Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$)
9. World Investment Report 2010. Investing in a low-carbon economy [Электронный ресурс] // United Nations Conference on Trade and Development: [сайт] - 2010. – Режим доступа: www.unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf.

УДК 330.101

АВСТРИЙСКИЙ ФУНДАМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ: ФИЛОСОФСКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ОТЦОВ-ОСНОВАТЕЛЕЙ АВСТРИЙСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ШКОЛЫ

Минович Д.Н., аспирант кафедры «Финансы и банковское дело» ДонНТУ

Выявленные в исследованиях последних лет противоречивые процессы внутри неоклассического мейнстрима повысили интерес к методологическим дискуссиям в экономической науке. Однако сложность и многообразие поднимаемых вопросов делает нахождение консенсуса касательно философской основы исследований в экономике крайне проблематичной задачей, лишенной какой бы то ни было однозначности. Так, представитель «защитной методологии», если использовать терминологию Лакатоса, Дэниел Хаусман утверждает, что задачей методологов экономической науки является описание реальной работы экономистов, а наличие жестких нормативных критериев проверки теорий служит лишь тормозом бесконечного процесса накопления знаний [21, р. 119]. Несколько иное видение методологии экономической науки присуще авторам, отстаивающим нормативную ее роль. Ярким примером описанной методологии служат взгляды Саймона Дикселя. В отличие от Блауга, указывающего на неизбежность сравнения теоретических выкладок с фактами окружающей действительности [6, с. 150], Диксель решительно отвергает эмпиризм и постмодернизм, предлагая следовать прагматизму в качестве оправдания нормативной роли методологии [17, р. 119].

Однако все более распространенной точкой зрения среди современных методологов является следование так называемой «средней линии» в философии экономической науки, что означает признание принципа методологического плюрализма, оставляющего за ученым право самому определять метод исследований. Близкой к плюрализму методологии придерживается О. Ананьин. На современное состояние философии экономической науки, по его мнению, большое влияние оказала постпозитивистская волна [1, с. 413-414], что привело к взаимному сближению экономико-методологических и историко-научных исследований. Не менее значимым было и постмодернистское течение, провозгласившее отказ от традиционной нормативной методологии [1, с. 427]; следствием чего стало опасение усиления таких вненаучных критериев, как «продаваемость» результатов научных исследований, а также боязнь окончательной утраты барьера, отделяющего науку от ненаучных домыслов и предположений. Реакцией на такое положение вещей стало стремление определить границы методологического плюрализма без отказа от самого принципа: «С одной стороны, плюрализм предлагается поставить под контроль критики, с другой - сохранить нормативность методологии в рамках плюрализма, «делегировав» ее отдельным направлениям и школам экономической мысли» [1, с. 427].

В научном сообществе в сложившихся условиях создаются предпосылки для активизации и усиления влияния альтернативных мейнстриму течений экономической мысли, одним из которых является концепция австрийской экономической школы, переживающей в последнее время период возрождения и оживления интереса научного сообщества к своим достижениям в различных областях экономических исследований. Тем не менее, основная масса современных ученых-экономистов или не знакома с достижениями и работами австрийцев в сфере методологии, или не совсем верно трактует фундаментальные постулаты и принципы австрийской традиции, в корне отличающие ее от альтернативных взглядов в философии науки. Кроме того, в научном сообществе сложилось неверное представление об истинных философско-методологических воззрениях основателей этой концепции, заложивших в своих трудах ее начала. [5, с. 275-305; 7, с. 175-185].

Таким образом, целью представленной публикации служит выявление подлинных философско-методологических принципов основоположников австрийской школы в экономической науке, получивших дальнейшее развитие в работах их последователей и легших в основу фундамента австрийской традиции. Кроме того, необходимо обратить особое внимание на ключевые элементы методологической концепции современной австрийской школы, подчеркивающие ее индивидуальность и принципиальную несхожесть с философской основой неоклассического мейнстрима. Результатом проводимых исследований должно стать осознание того, в каких сферах достижения этой школы могут быть полезными для решения задач, стоящих перед современной экономической наукой, а также чем они могут обогатить современные методологические основы рассматриваемой дисциплины.

Разработанная Карлом Менгером динамическая субъективистская концепция австрийской экономической школы берет начало в трудах схоластов испанского золотого века [13, с. 43-52; 14, с. 369; 20; 22, р. 28], учения которых были по достоинству восприняты и дополнены методологическим инструментарием несколькими приверженцами философии *laissez faire* XVII-XVIII веков [13, с. 52-56; 28, р. 111-114; 36, р. 345-362]. Это ни в коей мере не уменьшает заслуг самого Менгера, сумевшего систематизировать разрозненные теоретические постулаты в единую взаимосвязанную экономическую теорию. Как замечает Уэрта де Сото, наиболее существенным вкладом Менгера в экономическую науку, помимо открытия закона предельной полезности, сделанного им хоть и независимо, но параллельно с Джевансом и Вальрасом, стала его субъективистская концепция всех процессов, связанных с человеческой деятельностью [13, с. 56-60].

В свете рассматриваемой темы для нас в первую очередь интерес представляют методологические особенности, присущие исследованиям основателя австрийской экономической школы. В этой связи заслуживает внимания выполненный Гвидо Хюльсманом анализ «Оснований» и отмеченная методологическая специфика, используемая их автором. Хюльсман, безусловно, говорит о важности сформулированных Менгером учений о благах, их ценности и процессе обмена, но не упускает из виду и философскую компоненту рассматриваемого трактата, являющуюся ее стержнем [28, р. 104-105]. Любое экономическое явление или закон, утверждает Менгер, зиждется и формируется исходя из взаимодействия наипростейших людских качеств, под которыми имеются в виду индивидуальные потребности и цели каждого человека [38, р. 7]. Именно из этих «строительных блоков» выстраиваются комплексные феномены и структура любой экономической теории, а экономический анализ без знания указанных базовых элементов не представляется возможным.

В дальнейшем предложенный Менгером философский постулат, легший в основу методологии австрийской школы, получил название принципа *методологического индивидуализма*, о чем упоминает Фридрих фон Хайек [22, p. 276]. И хотя сам Менгер называл свой метод «эмпирическим», он имеет принципиальное отличие от эмпиризма, используемого в точных науках. В отличие от естественнонаучных явлений и законов, которые устанавливаются непосредственно опытным путем в процессе осуществления экспериментов и могут быть продемонстрированы и измерены эмпирически, фундаментальные основы социальных наук не обладают столь легко демонстрируемой наглядностью и должны быть заранее известны исследователю, приступающему к анализу общественных процессов и человеческих поступков [22, p. 277]. Схожий тезис высказывает и Хьюлсман, указывая на природное отличие метода, используемого Менгером, от экспериментальных методов современных эмпирических наук; основным инструментом теоретизирования основателя австрийской школы были аналитико-дедуктивные рассуждения, отталкивающиеся от первоначально эмпирически установленных явлений и свойств индивидуумов [28, p. 105-106].

Методологическая концепция Менгера базируется на использовании понимания (*understanding*) в качестве критерия оценки действий экономических агентов. Он полагал, что в процессе анализа поступков других индивидуумов исследователь социальных наук имеет возможность опираться на собственное восприятие тех или иных ситуаций, ставить себя на место оцениваемого субъекта и использовать полученные в результате самонаблюдения выводы при подведении итогов, тогда как исследователь в естественных науках изначально лишен столь ценного источника получения знания об интересующих его феноменах [22, p. 277]. Следует подчеркнуть, что сам Менгер отводил используемому «эмпирическому методу» (в своей работе Менгер употребляет несколько наименований предложенного метода, как то “empirical method” (эмпирический метод), “exact method” (точный метод), “analytical-synthetic” (аналитически-синтетический) или “analytical-compositive” (аналитически-комбинированный) метод [11; 28, p. 106]) немаловажное значение, преподнося его как свое наиболее существенное методологическое новшество, опираясь на которое в письме Леону Вальрасу в феврале 1884 года основатель австрийской школы доказывал неприемлемость математического аппарата в качестве инструмента экономических исследований [29, p. 521]. Менгер отмечал преимущества вербального метода, единственно способного передать сущность экономических явлений, на что математический язык не способен в принципе, отражая лишь количественные соотношения переменных при определенных условиях и в указанное время [7, с. 187-188; 13, с. 17; 28, p. 107; 38, p. 8-9].

Неприемлемость математических формулировок в качестве обоснования экономических теорий, отмечаемая Менгером и ставшая в последствие постулатом его школы, вытекает не столько из дискретности анализа, используемого австрийцами [7, с. 187; 38, p. 10], сколько из философии эссенциализма, почерпнутого в трудах Аристотеля и Канта и разделяемого автором «Оснований» [38, p. 8-9]. Именно поэтому язык математики бесполезен в деле изучения экономических отношений, будучи неспособным отразить сущность и продемонстрировать природу явлений, вызвавших их. Исходя из описанной философской позиции Менгер категорически не приемлет какой-либо формы эмпирического «тестирования» в равной степени как своей методологической доктрины в целом, так и теоретически выведенных из нее положений в частности, считая их истинными априорно [38, p. 12].

Подытоживая сказанное, можно выделить вклад Менгера в дело формирования методологии австрийской школы: в основе трактовки любой экономической теории и комплексного явления лежат базовые элементы человеческого бытия – *индивидуальные потребности, цели и желания людей*, исходя из знания которых представляется возможным оценивать факты и процессы, происходящие в экономике. Такие взгляды на Philosophy of Economics принципиально расходились с общепринятой в то время позицией немецкой исторической школы, представители которой сочли учение Менгера угрозой пропагандируемому ими историзму, а также видели мало пользы в абстрактных размышлениях и были озабочены только практическими вопросами управления и экономической историей [38, p. 6]. В результате антагонизма двух точек зрения разразился так называемый Methodenstreit – знаменитая дискуссия о методах, на долгое время поглотившая интеллектуальную энергию Менгера [1, с. 388-394; 2, с. 9-14; 7, с. 201-202; 13, с. 63-65; 28, p. 117-125; 32, p. 7-18, 20-21; 38, p. 6-7]. Пытаясь опровергнуть тезис оппонентов о том, что знание может считаться обоснованным только в случае его получения посредством эмпирических наблюдений и сбора данных, относящихся к конкретной исторической ситуации, в 1883 году Менгер публикует работу под названием «Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности» [10; 38, p. 6], в которой доказывает необходимость наличия двух равно значимых дисциплин для познания социальной действительности, дополняющих друг друга, но радикально отличающихся в плане эпистемологии. Под первой он понимает историю, которая проявляется в форме эмпирических фактов, характеризующих отдельное историческое событие. Вторая – это теория, передающая сущность экономических явлений; она выявляется путем интроспекции или внутренней рефлексии ученого. Построение теории, в противоположность истории, осуществляется логически-дедуктивным методом, основываясь на ясном аксиоматическом знании [13, с. 63-64; 22, p. 280-281].

Вопреки отсутствию единой точки зрения на то, кто же в этом споре оказался прав, для становления философии австрийской школы Methodenstreit имел очень важное значение. Кроме того, что спор стал наглядной возможностью продемонстрировать неизбежные методологические различия между науками о человеческой деятельности и естественными науками [13, с. 65], он также позволил отчетливо увидеть индивидуальность философской основы традиции, отличающую ее от других школ и течений в экономической науке [38, p. 6-7].

Не менее важный вклад в развитие австрийской школы после ее основателя внес Ойген фон Бём-Баверк – самый яркий из последователей Карла Менгера [13, с. 67-91; 28, p. 141-150; 32, p. 6; 38, p. 10-12]. Будучи прирожденным ученым, внимание Бём-Баверка было сосредоточено исключительно на проблеме и ее решении, а общие методологические толки вызывали у него скуку, и он крайне редко обращался к ним [3, с. 20-21; 38, p. 11]. Сам Бём-Баверк пишет об используемой методологии в предисловии к первому изданию «Позитивной теории капитала». Он открыто заявляет о том, что в своих исследованиях пользуется всеми известными ему методами, когда-либо применяемыми в экономической науке, и делает это лишь с одной целью – расширить границы познания и приблизиться к пониманию истинной сущности экономических явлений: «Я свободен – или по крайней мере стараюсь быть свободным – от всякой методологической однобокости. Я убежден, что не существует единственно доступного метода исследования: напротив, хорош любой метод, который в каждом конкретном случае ведет к познанию» [4, с. 25]. Будучи непосредственным свидетелем Methodenstreit, Бём-Баверк сравнивает свой подход с господствующим на тот момент подходом исторической школы, не упуская возможности подчеркнуть преимущества своего метода: «Судя по всему, я пользуюсь методом исследования, который является самым подходящим для особой природы теоретических проблем капитала: абстрактным по форме, но эмпирическим по своей сути; причем, как мне кажется даже более эмпирическим, чем могут заявить о своем методе сторонники исторической школы, преследующие в своих исследованиях ту же цель» [4, с. 25].

Ни в коем случае не уменьшая значимости эмпирических фактов, он указывает на совершенно разную природу источников получения таких сведений, а, следовательно, и сфер их применения: «В моей книге преимущественно используется способ изложения, который принято называть – зачастую с легким оттенком осуждения – «абстрактным». Тем не менее я заявляю: в моей теории нет ничего, что не опиралось бы на *эмпирическое* основание, просто существуют разные способы обращения с эмпирикой. Эмпирические факты, на которые мы опираемся, можно черпать из истории экономики, можно – из статистики, а можно – из скромных непосредственных наблюдений за повседневной жизнью. Ни один из этих трех способов не может претендовать на монополию, у каждого из них есть особая, своеобразная область применения» [4, с. 23]. Отмечая гораздо более широкий охват данных с помощью истории или статистики, тем не менее Бём-Баверк говорит о неминуемой «заангажированности» полученных в таком случае сведений, так как их отбор в той или иной степени осуществляется под влиянием предварительно имеющихся теорий или гипотез [4, с. 23].

Тем не менее, по словам самого Бём-Баверка, он старался рассмотреть исследуемую проблему капитала и процента под всеми возможными углами зрения, не открещиваясь и от использования методов истории и статистики; однако Бём-Баверк явно подчеркивает ограниченность предлагаемого инструментария и недостаточность представляемых ими сведений для решения поставленной задачи: «Именно теория капитала должна учитывать множество фактов, не зафиксированных историей и статистикой. Отчасти это необходимо потому, что последние неспособны к этому по своей природе, отчасти потому, что до сих пор их внимание к роли подобных фактов не

привлекалось... Здесь мне пришлось волей-неволей обратиться к другим источникам и способам познания, помимо истории и статистики» [4, с. 24].

Под «другими источниками и способами познания» Бём-Баверк предлагает прибегнуть к помощи метода личных наблюдений, относительно узкого, но способного проникнуть вглубь явления и максимально приблизить исследователя к сути изучаемого феномена [4, с. 24]. Только совмещение результатов двух методов познания, по мнению Бём-Баверка, может привести к подлинно достоверным результатам научного исследования; использование же какого-то одного из них не позволит утверждать о надежности и ценности полученных результатов [38, р. 12].

Таким образом, методологические установки Бём-Баверка и Менгера имеют общие философские основы: оба корифея австрийской школы использовали в качестве фундамента разработанных парадигм индуктивно собранные эмпирические факты, обработанные и отобраные при помощи интроспекции. Применяемая ими доктрина *Verstehen* выполняла роль фильтра, сортирующего явления окружающей действительности и посредством рефлексии способного уловить ускользающую от приспешников иной методологической установки сущность изучаемых феноменов, скрытую под вуалью огромной массы исторических и статистических сведений.

История и статистика не способны справиться с поставленной задачей, так как отражаемые ими факты и события вызваны действием нескольких или даже многочисленных пересекающихся мотивов и обстоятельств, и результат их взаимодействия «...зависит от количества, специфики и даже взаимной интенсивности одновременно действующих побудительных сил» [4, с. 326]. Опираясь на это знание в последней части третьей книги «Позитивной теории» есть методологический раздел, где Бём-Баверк возражает немецким теоретикам, отрицающим возможность существования общей теории цен. Опираясь на приведенную аналогию [4, с. 324], Бём-Баверк объясняет то, что происходит в области, связанной с феноменом ценообразования. Специалисту по теории цены «...следует начать с формулировки закона для простого базового явления. Если он не сможет найти рациональное основание для определения цены при наличии единственного мотива, он тем более потратит время напрасно, если будет пытаться понять сложноорганизованные явления, возникающие в результате взаимодействия многочисленных разнородных мотивов» [4, с. 328]. Таким образом, Бём-Баверк разделяет проблему теории цены на две части: первая часть связана с необходимостью сформулировать закон для базового явления, максимально избавив его от воздействия искажающих факторов; вторая часть задачи заключается в необходимости учесть в базовом законе те «аномалии», которые вызваны воздействием дополнительных мотивов и практических обстоятельств [4, с. 329]. Для решения указанных проблем требуются совершенно разные методы: первая постигается посредством абстрактно-дедуктивных рассуждений через призму интроспекции и рефлексии исследователя; в поисках ответов на вторую необходимо прибегнуть к помощи исторического метода, а также статистических сведений [4, с. 330]. Ища ответ на основную задачу и используя заявленный методологический инструментарий, Бём-Баверк выделяет индивидуальные предпочтения и субъективные ценностные оценки в качестве фундамента разрабатываемых им доктрин и всей экономической науки в целом. То есть, Бём-Баверк приходит к тем же эпистемологическим принципам, что и Менгер [38, р. 11].

Еще одним теоретиком австрийской школы, стоявшим у ее истоков, был Фридрих фон Визер, унаследовавший кафедру Менгера в Венском университете [7, с. 194-197; 13, с. 88-89; 28, р. 150-162]. Тем не менее, взгляды Визера на философию экономической науки сложно оценить однозначно. В качестве одного из двух основных источников «вдохновения» к написанию своих трудов Визер считал работы английских маржиналистов Госсена и Джевонса, что контрастировало с выбором ориентира Бём-Баверком; вторым источником разумеется были трактаты Карла Менгера [28, р. 153-154]. Заслуживает внимания позиция Визера во время *Methodenstreit*. Хотя формально в споре он и принял сторону Менгера, однако его взгляды были расценены как попытка поиска компромисса между противоборствующими сторонами. К тому же, исследования Визера были больше направлены на выявление количественных взаимосвязей изучаемых явлений, тогда как Менгера больше интересовала их качественная характеристика [28, р. 155]. Следуя научным тенденциям конца XIX века, Визер рассматривал процесс познания как психологический феномен, исходя из утверждения, что ценность является психологической категорией, а также может быть измерена [28, р. 155].

Хьюльсман и Уайт подчеркивают расхождение во взглядах Визера и Менгера, касающиеся не только категории ценности и цены, но и природы экономической науки в целом [28, р. 159; 38, р. 11], а использование Визером математического аппарата для придания результатам его исследований большей наглядности делают очевидным то обстоятельство, что Визер находился в большей степени под влиянием не австрийской, а лозаннской школы [13, с. 88-89]. Обращает на себя внимание и тот факт, что Мизес, отдавая должное признанию научным сообществом Визера как уважаемого и выдающегося ученого, тем не менее, не считал его оригинальным творцом, а выдвинутые Визером идеи полагал скорее вредными, нежели полезными с точки зрения развития австрийской экономической традиции [33, р. 27-28]. Показательным служит тот факт, что Мизес сомневался даже в истинном понимании Визером сути австрийской теории ценности, являющейся основой всей философии школы: «Ложное представление о том, что ценности измеримы и реально измеряются в ходе экономических сделок, укоренилось настолько глубоко, что даже выдающиеся экономисты стали его жертвами. Даже Фридрих фон Визер и Ирвинг Фишер считали не требующим доказательства, что существует нечто похожее на измерение ценности и экономической теории должна продемонстрировать и объяснить метод, с помощью которого такое измерение осуществляется» [12, с. 194]. Тем не менее, часть представителей последующих поколений австрийской традиции, среди которых можно выделить Ханса Майера, Лео Зенфельда, Пауля Н. Розенштейна-Родана и некоторых других, осталась верной взглядам Визера и попыталась сохранить психологию как основу экономической теории [38, р. 13].

Среди представителей современного поколения австрийской школы, принимающих участие в дискуссиях, посвященных методологическим вопросам экономической науки, можно выделить Ганса-Германа Хоппе [24], Питера Бёттке [16], Джозефа Салерно [37], Йорга Гвидо Хьюльсмана [27], Джона Онилла [34], Уолтера Блока [15], Пьера Перно [35], Родерика Лонга [31], Франсуа Фаччини [18], Томаса Вудса [39], Питера Левина [30], Анджела Гарсия-Бразалеса [19] и некоторых других. Все эти ученые пытаются отстоять правоту австрийской методологической концепции, имеющей кардинальные различия с философской основой господствующей неоклассической парадигмы [13, с. 3-6; 26, р. 78-79].

Выполняя сравнительный анализ двух философско-методологических взглядов в экономической науке, необходимо выделить ряд принципиальных и существенных моментов. Отличительная черта, сильнее всего подчеркивающая различие подходов австрийской экономической школы и неоклассической доктрины, заключается в *рассмотрении экономической науки как теории деятельности* [8; 12; 23; 25], которая намного шире концепции принятия решения, используемой учеными-неоклассиками. С позиции представителей австрийской традиции предметом экономических исследований следует рассматривать человеческую деятельность, представляющую собой процесс ряда взаимодействий и актов согласованного координирующего поведения, проявляемого индивидом в его предпринимательских усилиях [13, с. 7-8; 26, р. 76-77]. Не менее ключевым аспектом австрийской методологии является ее *субъективизм*, придающий первостепенное значение индивидуальным действиям, рассматриваемым в качестве главной движущей силы всех общественных процессов [13, с. 8-9; 26, р. 77]. Из этого следует австрийская *концепция предпринимательства* [8], интерпретирующая явления реального мира через призму динамических изменений, чуждых моделям равновесия неоклассических авторов [13, с. 10; 26, р. 80].

Важным мотивом разногласия двух взглядов является также то, что равновесный неоклассический подход игнорирует *эффект координации*, связываемый австрийцами именно с предпринимательством [8; 12, с. 259-301; 14, с. 41-68]. Запускаемый предпринимателями, ищущими возможность получения прибыли, стихийный процесс не только порождает создание и передачу новой информации, а, что еще более важно, *способствует координации* рассогласованного поведения участников общественного взаимодействия и объясняет свойственную рыночной системе хозяйствования тенденцию к равновесию, которое остается недостижимым на практике. Жесткое разделение современной теорией экономических проблем на микро- и макроуровни рассматривается австрийцами не только бессмысленным, но и опасным, так как вводит исследователя в заблуждение и не предполагает единого общего решения, рекомендуя различные рецепты выхода из ситуации в зависимости от выбранного аспекта и угла зрения [13, с. 14-15; 26, р. 82-83]. Еще один камень преткновения между австрийцами и неоклассиками заключается в использовании математических формулировок при проведении экономического анализа. Язык математической логики чрезвычайно удобен для формулировки изучаемых неоклассическими учеными

состояний статичного рівноважия, однак он безпліден в дїлї отраженія суб'єктивностї вренї и предпрїимательского творчества, являющихся основными аспектами аналитических исследований австрийской школы [10; 12; 13, с. 17-18; 26, р. 84-85].

И самое важное, методологические установки австрийской и неоклассической традиций имеют диаметрально противоположное представление о соотношении теоретического знания с эмпирическим миром фактов, а также о возможности и корректности научных предсказаний. Сам факт того, что сторонний наблюдатель (ученый) не обладает возможностью получения субъективной информации, постоянно создаваемой и открываемой действующими субъектами, выступающими в роли основной движущей силы процесса социального взаимодействия, служит главным аргументом австрийцев в пользу их мнения о невозможности эмпирического подтверждения или опровержения экономической теории. То есть исследователь экономических явлений в лучшем случае способен сформулировать общие прогнозы тенденций или так называемые структурные предсказания (pattern predictions) [14, с. 363-377], которые носят исключительно теоретический и качественный характер и не могут указать что-либо не только о точном месте или времени конкретного ожидаемого события, но и о вероятности его наступления. Кроме того, несомненным преимуществом используемой ими методологической концепции австрийцы считают представляемую ею возможность выявления несостоятельных теорий, маскируемых на сегодняшний день эмпирическими методами и приемами, черпающими свое начало в статических моделях равновесия неоклассической парадигмы [13, с. 18-23; 26, р. 85-88].

Важной тенденцией современной экономической науки просматривается то обстоятельство, что, оставаясь по-прежнему основным консолидирующим течением, неоклассический подход все больше расширяется за счет новых достижений институционализма. И хотя неинституционализм рассматривается в определенном смысле как альтернатива неоклассическому направлению экономической теории, философская и методологическая основа указанных концепций имеет мало отличий. Мировой финансовый кризис, разразившийся в конце минувшего десятилетия, опроверг все те заверения маститых ученых неоклассической и неинституциональной парадигм о невозможности подобного сценария в столь глобальном масштабе (о чем красноречиво свидетельствует работа Пола Кругмана «Возвращение Великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата» [9], в которой автор резко осуждает столь безрассудную самоуверенность своих коллег), а меры по выходу из сложившегося положения, рекомендуемые представителями этих традиций, до настоящего момента не дали должного эффекта. Авторитет экономики как науки оказался серьезно подмочен, потому что ученые-экономисты не смогли предвидеть такое важное событие, дать его адекватный всесторонний анализ и разработать план действенных мер, направленных на исправление совершенных ошибок. Тем не менее, случившийся сбой в работе глобальной экономической системы представил возможность верно оценить результаты многолетнего кропотливого труда представителей австрийской традиции и подвергнуть пересмотру ряд устоявшихся положений в области изучаемой дисциплины.

Под влиянием кризисных процессов, наблюдаемых как в масштабах мировой экономической системы, так и в рамках отдельных стран и регионов, область экономической науки, где сосредоточены наиболее важные достижения и открытия ученых австрийской экономической школы, считают сферу функционирования денег, кредита, финансовых рынков, а также теорию капитала и процента, которые построены на прочном методологическом фундаменте и отражают положение вещей в производственной структуре реальной экономики. Именно здесь стоит искать ключ к решению актуальных сегодня экономических проблем и ориентиры дальнейшего развития экономической теории и мысли.

РЕЗЮМЕ

В статье приведены философско-методологические принципы основоположников австрийской школы в экономической науке, получившие дальнейшее развитие в работах их последователей и легшие в основу фундамента австрийской традиции. Выделены ключевые элементы методологической концепции современной австрийской школы, подчеркивающие ее различия с философской основой неоклассического мейнстрима.

Ключевые слова: методология, австрийская экономическая школа, концепция Verstehen, методологический субъективизм, структурные предсказания.

РЕЗЮМЕ

У статті наведені філософсько-методологічні принципи засновників австрійської школи в економічній науці, що одержали подальший розвиток у роботах їх послідовників і лягли в основу фундаменту австрійської традиції. Виділено ключові елементи методологічної концепції сучасної австрійської школи, що підкреслюють її відмінності з філософською основою неокласичного мейнстріму.

Ключові слова: методологія, австрійська економічна школа, концепція Verstehen, методологічний суб'єктивізм, структурні передбачення.

SUMMARY

The article presents the philosophical and methodological principles of the founders of the Austrian school of economics, elaborated in the works of their followers, and which served as basis for the foundation of the Austrian tradition. Highlights the key elements of the methodological concept of modern Austrian school, highlighting its differences with the philosophical foundation of the neoclassical mainstream.

Keywords: methodology, the Austrian School of Economics, the concept of Verstehen, methodological subjectivism, pattern predictions.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Ананьин О.И. Философия и методология экономической науки // Философия социальных и гуманитарных наук / Под общ. ред. С.А. Лебедева. – М.: Академический проект, 2006-2008. – Сер. «Gaudeamus». С. 353-436.
2. Ананьин О.И. Экономика: наука и/или искусство (научный доклад). – М.: Институт экономики РАН, 2007. – 66 с.
3. Бём-Баверк, Ойген фон. Избранные труды о ценности, проценте и капитале / Ойген фон Бём-Баверк; [предисл. Й.А. Шумпетер; пер. с нем. Л.И. Форберга, А. Санина; пер. с англ. Н.В. Автономовой; пер. с лат. А.А. Россюса]. – М.: Эксмо, 2009. – 912 с. – (Антология экономической мысли).
4. Бём-Баверк О. фон. Капитал и процент; Т.2: Позитивная теория капитала; Т.3: Эскурсы / Ойген фон Бём-Баверк; пер. с англ. В. Кошкина под ред. А.В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2010. – 916 с.
5. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. – М.: «Дело ЛТД», 1994. – 720 с.
6. Блауг Марк. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. Пер. с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
7. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 784 с.
8. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / Израэл Кирцнер; пер. с англ. А.В. Куряева и Д.А. Бабушкина под ред. А.В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2010. – XIV + 272 с. (Серия: «Австрийская школа» Вып. 23).
9. Кругман П. Возвращение Великой депрессии? Мировой кризис глазами нобелевского лауреата / Пол Кругман; [пер. с англ. В.Н. Егорова, под ред. Л.А. Амелехина]. – М.: Эксмо, 2009. – 336 с. – (Экономика: мировые тенденции).
10. Менгер К. Исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности // Менгер К. Избранные работы. – М.: Территория будущего, 2005. – С. 287-495.
11. Менгер К. Основания политической экономии // Менгер К. Избранные работы. – М.: Территория будущего, 2005. – С. 57-286.
12. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Людвиг фон Мизес; пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2008. – 878 с. (Серия: «Австрийская школа». Вып. 3)
13. Уэрта де Сото Х. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество / Хесус Уэрта де Сото; пер. с англ. Б.С. Пинскера под ред. А.В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2009. – viii + 202 с. (Серия «Австрийская школа» Вып. 21).
14. Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок / Фридрих Хайек; пер. с англ. О.А. Дмитриевой под ред. Р.И. Капелюшников. – Челябинск: Социум, 2011. XXVIII + 394 с. (Серия: «Австрийская школа». Вып. 24).

15. Block, W. Realism: Austrian vs. Neoclassical Economics, Reply to Caplan // The Quarterly Journal of Austrian Economics, Vol. 6, No. 3 (Fall 2003), pp. 63-76.
16. Boettke, P.J.; López, Ed.J. Austrian Economics and Public Choice // The Review of Austrian Economics, Vol. 15, No. 2-3 (2002), pp. 111-119.
17. Deichsel Simon. The usefulness of truth: an enquiry concerning economic modeling // Erasmus Journal for Philosophy and Economics, Vol. 3, Is. 1, 2010, pp. 119-122.
18. Facchini, F. Apriorism, Introspection, and the Axiom of Action: A Realist Solution // The Quarterly Journal of Austrian Economics, Vol. 10 (2007), pp. 234-249.
19. García-Brazales, Á.R. Austrian Economics as a Progressive Paradigm: Explaining More Complex Economic Phenomena // The Review of Austrian Economics, Vol. 15, No. 4 (2002), pp. 335-357.
20. Grice-Hutchinson, Marjorie. The School of Salamanca: Readings in Spanish Monetary Theory, 1544-1605 // Oxford: Clarendon Press, 1952.
21. Hausman, Daniel M. Economic Methodology in a Nutshell // The Journal of Economic Perspectives, Vol. 3, No. 2 (Spring, 1989), pp. 115-127.
22. Hayek, Friedrich August. New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas // Routledge and Kegan Paul, 1978.
23. Hoppe, H.-H. The Economics and Ethics of Private Property: Studies in Political Economy and Philosophy. Auburn, Alabama: The Ludwig von Mises Institute, 2006.
24. Hoppe, H.-H. The Limits of Numerical Probability: Frank H. Knight and Ludwig von Mises and the Frequency Interpretation // The Quarterly Journal of Austrian Economics, Vol. 10, No. 1 (Spring 2007), pp. 3-21.
25. Hoppe, H.-H. Economic Science and the Austrian Method. Auburn, Alabama: The Ludwig von Mises Institute, 2007.
26. Huerta de Soto, Jesus. The Ongoing Methodenstreit of the Austrian School // Journal des Economistes et des Etudes Humaines, Vol. 8, numéro 1, Mars 1998, pp. 75-113.
27. Hülsmann, Jörg Guido. Economic Science and Neoclassicism // The Quarterly Journal of Austrian Economics, Vol. 2, No. 4 (Winter 1999), pp. 3-20.
28. Hülsmann, Jörg Guido. Mises. The Last Knight of Liberalism // Auburn, Alabama: The Ludwig von Mises Institute, 2007.
29. Jaffé, William. Menger, Jevons and Walras De-Homogenized // Economic Inquiry, Volume 14, Issue 4 (December 1976), pp. 511-524.
30. Lewin, P. The Development of Austrian Economics: Revisiting the Neoclassical Divide // The Review of Austrian Economics, Vol. 14, No. 4 (2001), pp. 239-250.
31. Long, R.T. Realism and Abstraction in Economics: Aristotle and Mises versus Friedman // The Quarterly Journal of Austrian Economics, Vol. 9, No. 3 (Fall 2006), pp. 3-23.
32. Mises, Ludwig von. The Historical Setting of the Austrian School of Economics // Auburn, Alabama: The Ludwig von Mises Institute, 2003.
33. Mises, L. Memoirs. Auburn, Alabama: The Ludwig von Mises Institute, 2009.
34. O'Neill, John. "Radical Subjectivism": Not Radical, Not Subjectivist // The Quarterly Journal of Austrian Economics, Vol. 3, No. 2 (Summer 2000), pp. 21-30.
35. Perrin, P. Hermeneutic Economics: Between Relativism and Progressive Polylogism // The Quarterly Journal of Austrian Economics, Vol. 8, No. 3 (2005), pp. 21-38.
36. Rothbard, M.N. Economic Thought Before Adam Smith: An Austrian Perspective on the History of Economic Thought, Volume I // Edward Elgar Publishing Ltd, 2006.
37. Salerno, J. The Rebirth of Austrian Economics – In Light of Austrian Economics // The Quarterly Journal of Austrian Economics, Vol. 5, No. 4 (2002), pp. 111-128.
38. White Lawrence. The Methodology of the Austrian School Economists // Auburn, Alabama: The Ludwig von Mises Institute, 2003.
39. Woods, Thomas E. Jr. What Austrian Economics Can Teach Historians // The Quarterly Journal of Austrian Economics, Vol. 11 (2008), pp. 219-229.

УДК 001.895

ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО БІОТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕКТОРУ: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН

Миронішина О.В., Донецький національний університет, ст. викладач кафедри «Міжнародна економіка»

Актуальність. Біотехнологія є вагомим і перспективним фактором розвитку світового виробництва, застосовується практично у всіх секторах світової економіки та демонструє значні потенційні переваги. Світ вступив в інформаційну епоху, а високорозвинені країни зрозуміли важливість інноваційного розвитку своєї економіки десятки років тому. Країни, що задають високі наукові стандарти, стануть володарями технологій і володарями виробництва.

Сьогодні біотехнологію можна вважати найбільш успішним напрямком фармацевтичної промисловості. У біологічні технології спрямовують найбільше інвестицій, що помітно збільшує номенклатуру біотехнологічних препаратів на світовому фармацевтичному ринку. Якщо в 2007 р. Управління з контролю за харчовими продуктами та лікарськими засобами США (Food and Drug Administration — FDA) схвалило 16 нових малих молекул і 2 біотехнологічних препарати, то в 2008 р. було схвалено 20 нових хімічних сполук і 4 нових біотехнологічних препарати (у 2009 р. загальна кількість нових препаратів сягнула 25, щоправда, минулого року тенденція знов пішла на спад: 21 нова молекула). Компанії все більше уваги приділяють розробкам у напрямку генетики з метою створення так званих малих молекул. Найперспективнішими вважаються моноклональні антитіла. Помітно поширився асортимент біотехнологічних препаратів. У 1998 р. питома вага препаратів біологічного походження на фармринку становила лише 5%, в 2010 - 12%. На майбутнє обсяг збільшення реалізації біотехнологічних препаратів планується на рівні 14%, тоді як звичайних фармпрепаратів — лише на рівні 5,4%. [5]

Постановка проблеми. Досвід розвитку багатьох країн показує, що переважна частина технологічних активів поступає до національної економіки країни, яка розвивається, саме на перших етапах її переходу до економіки знань, за умов створення сприятливих внутрішніх умов для трансферу технологій. Тому ефективне залучення новітніх технологій, зокрема, біотехнології в економіку будь-якої країни, є завданням пріоритетного значення.

Але слід зазначити, що сьогодні, незважаючи на оптимізм щодо світового розвитку біотехнології, трансформаційні зміни, що відбуваються в секторі внаслідок процесу глобалізації та об'єктивного впливу світової економічної кризи, існує чимало проблем у цій сфері. Це стосується і фармацевтичного сектору. Тому особливої уваги потребує **проблема** виявлення протиріч, що виникають в процесі трансформації біотехнологічного сектору світової економіки, з метою оцінки наслідків для країн з різним рівнем розвитку, аналізу світових тенденцій, а також розробки рекомендацій для ефективного інноваційного розвитку країн, що розвиваються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням сучасного розвитку біотехнології присвячено дослідження експертів ОЕСР, зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема, Й. Рогова, К. Лебедева, П. Харченка, В. Швеця, Л. Жиганової, Н. Кузьминої, Я. Блюма, Д. Гродзинського, О. Дембновецького, О. Левчука, В. Новікова, Ю. Сидорова, О. Швед тощо. У працях зазначених авторів висвітлюються питання важливості біотехнології, яка буде визначати положення нації у XXI ст. на світовій арені; специфіки розвитку цієї технології у різних країнах світу; широкого використання її протягом останніх двох десятиріч у різноманітних видах діяльності, що призвело до

зростання її комерційного потенціалу в промислово розвинутих країнах та до загострення проблеми розвитку та використання у країнах, що розвиваються або завершують процес трансформації до ринково-орієнтованої економіки. Проблему удосконалення організації виробничих та інноваційних процесів у фармацевтичній промисловості присвячені дослідження професорів Т.М. Розсохи, З.М. Мнушко, А.В. Кабачної, В.П. Георгієвського, Т.А. Грошового, А.С. Немченко, Б.Л. Парновського, С.І. Діхтярьова, В.М. Толочко, О.М. Заліської, О.В. Посилкіної та ін.

Ще з часів першої промислової революції сформувалося п'ять технологічних укладів. Основу цих укладів історично склали процеси механізації текстильної промисловості, розвиток технологій машинобудування на основі парового двигуна, електротехнічне машинобудування та електрифікація суспільного виробництва, хімізація та автомобілізація економіки, розвиток телекомунікацій і мікроелектронних технологій. У промислово розвинутих країнах наприкінці ХХ ст. закладено основи шостого технологічного укладу, базою якого є розвиток біотехнологій, мікробіологічної промисловості, виробництва медичної техніки, нанотехнологій.

Біотехнологія – порівняно молода галузь науки та промислового виробництва, що використовує новітні досягнення сучасної молекулярної біології, фізики, хімії, ембріології, цитології, генетики та інших суміжних наук. Лише у США в 2005 р. рівень капіталізації ринку біотехнологічної продукції сягнув 428 млрд. дол. США. Аналізуючи світовий інноваційний процес, потрібно відмітити, що все більш популярною є концепція «вільних інновацій», коли нові цікаві біотехнологічні ідеї розробляються за межами відомих компаній. Так, «Procter&Gamble» («P&G») розширює співробітництво з університетами, постачальниками та винахідниками, що не працюють на даний момент у компанії, пропонуючи їм винагороду. Менш ніж за 10 років частка «сторонніх» ідей, застосованих у виробництві нових товарів «P&G», зросла з 20% до 50%. На думку керівництва компанії, це стимулювало інноваційний процес та було основною причиною зростання об'єму виробництва. [9]

Розвиток основних напрямків біотехнології є вирішальним для інноваційного шляху економіки будь-якої країни, прогрес якої повинен базуватися на впровадженні високотехнологічних виробництв. Реалізація біотехнологічних інновацій дає можливість розв'язання проблемних питань та вирішення актуальних завдань сільського господарства, сучасної медицини та фармакології, екології, виробництва біопалива та цілої низки інших галузей промисловості.

На думку сучасних зарубіжних експертів, інформаційно-комунікаційні технології, які є ядром V технологічного укладу, будуть інтенсивно розвиватися протягом 2010–2020 рр., після чого чільне місце посядуть біотехнології VI технологічного укладу. У зв'язку з цим стратегічним питанням стимулювання розвитку інноваційних біотехнологій є створення в структурі Державного бюджету країн (за прикладом країн ЄС) спеціального фонду, кошти якого спрямовуватимуться на забезпечення позитивних зрушень у використанні цих технологій відповідно до визначених пріоритетів державного інвестування.

Значною проблемою біотехнологічної науки в Україні є втрата спадкоємності. Навіть у важкі роки Другої світової війни Велика Британія не припиняла роботи з молекулярної біології. У результаті вона є лідером у наукових дослідженнях з молекулярної генетики, біотехнології, вийшла в історію світової науки як країна, де вперше у світі проведено соматичне клонування. Для відновлення спадкоємності в наукових дослідженнях в Україні варто створити нові напрямки підготовки спеціалістів та сприяти розвитку наукових досліджень у вищих навчальних закладах.

Крім того, сьогодні, з низки причин, українські підприємства майже не мають виходу на світовий ринок. По-перше, біотехнологічний напрям є найдорожчим, по-друге, він передбачає найскладніші тривалі дослідження та клінічні випробування, по-третє, саме у сфері біотехнології найбільш високотратні процедури ліцензування й отримання дозволів для виходу на перспективні ринки, зокрема США і ЄС.

Слід також зазначити, що існують певні протиріччя, обумовлені сучасними світовими трансформаційними процесами в біотехнологічному секторі, які мають вплив на розвиток як фармацевтичної, так і в цілому біотехнологічної галузі кожної окремої країни. Подолати певні негативні наслідки можливо шляхом є формування інноваційної моделі розвитку. Важливим елементом даної моделі є кластеризація високотехнологічних виробництв та розвиток на цій основі біотехнологічних підприємств. В процесі дослідження, з метою визначення переваг кластеризації як елементу даної моделі, було виділено наступні системоутворюючі групи протиріч:

— **протиріччя між економічними та соціальними інтересами та принципами інноваційного розвитку.** Як показують дослідження, багато інноваційних технологій призводить до негативних екологічних та соціальних наслідків. Критичний аналіз минулих та актуальних нововведень показує, що генеруючи значні економічні прибутки в бізнесі вони одночасно створюють появі великих соціальних проблем та спричиняють значну екологічну шкоду або навіть викликають техногенні катастрофи. Сьогодні суспільство збентежене комерційним застосуванням результатів досліджень у сфері генної інженерії та молекулярної біології, які в умовах жорсткої економічної конкуренції впроваджуються у масове виробництво продуктів без достатньої перевірки на шкідливість їх для людини. Прикладом є впровадження генномодифікованих організмів у природне середовище, що створило низку непрогнозованих екологічних ризиків і новий вид біологічної небезпеки, проти чого сучасна наука наразі не має ефективних засобів протидії. Кластеризація сприяє розв'язанню цього протиріччя шляхом гармонійного поєднання економічних та соціальних інтересів через регулювання їх державою;

— **протиріччя між національними та глобальними інтересами інноваційного розвитку.** Коріння цих протиріч закладені в об'єктивних процесах нерівномірності розвитку окремих держав та регіонів. Тому протиріччя між державними та глобальними інтересами інноваційного розвитку можуть бути вирішені через входження національних суб'єктів інноваційної діяльності до інтернаціональних кластерних структур, які забезпечують взаємодію з суб'єктами інноваційної діяльності інших країн, регіонів. Перспективним шляхом є підвищення власного наукового рівня суб'єктів інноваційної діяльності з одночасним сприянням максимально можливий відкритості національної інноваційної сфери для трансферу технологій, що найкраще забезпечується в кластерних структурах;

— **протиріччя між вартістю розробки нової інноваційної технології і економічним ефектом від її впровадження.** Вартість розробки нових інноваційних технологій, які відображають результати багатовитратних наукових досліджень, в усьому світі неухильно зростає. В той же час, їх впровадження забезпечує масовий випуск все дешевших продуктів масового споживання. Яскравим прикладом є зниження ціни на мікрочіпи, які подешевшали за останнє десятиріччя майже в тисячу разів (аналогічна картина спостерігається і в біо- та нанотехнологіях). У результаті необхідно впроваджувати жорсткі протекціоністські заходи для захисту інтелектуальної власності, щоб забезпечити прийнятний рівень рентабельності інтелектуальної діяльності хоча б на час, доки не з'являться несанкціоновані копії продукції. Кластерні структури в силу своєї організаційної гнучкості можуть своєчасно реагувати на конкурентні виклики, підвищуючи ефективність випуску нової продукції;

— **протиріччя між інтересами виробників і споживачів інноваційної продукції.** Це протиріччя характерне для країн, які не створили ефективних механізмів конкуренції в економіці. Тому інтелектуальна рента, яку отримують інноватори, є невеликою та не дозволяє лідувати у своїй галузі, а з іншого боку, не потрібна споживачам. Розв'язання цього протиріччя можливе лише в тому випадку, коли національна інноваційна система має ефективні економічні важелі, які дають можливість і виробникам, і споживачам інноваційної продукції можливість отримувати значні доходи;

— **протиріччя між наявним науковим потенціалом та його реалізацією в конкретних інноваціях.** В Україні це протиріччя набуло гіпертрофованих форм, а способів його вирішення практично не розроблено, тому вітчизняні наукові розробки практично не реалізуються. За даними Рахункової палати України, на практиці реалізується від 1 до 2 % результатів наукових досліджень галузевих академій і не більше 6 % результатів наукових досліджень, проведених інститутами Національної академії наук. Очевидно, що в умовах поєднання фундаментальних та прикладних досліджень у кластері проблем їх провайдингу та використання на практиці значно менше;

— **протиріччя між індивідуальними та груповими (суспільними) інтересами в процесі створення інновацій.** Це протиріччя має довгу історію. В Україні це протиріччя посилене незахищеністю прав інтелектуальної власності та мізерністю винагороди інноватора. Тому вирішувати це протиріччя необхідно як традиційними, так і специфічними для сучасного стану економіки заходами. Наприклад, необхідно посилити захист інтелектуальної власності через розвиток патентної системи, суттєво збільшити винагороду за реалізовані

інноваційні рішення. Також можливо в процесі комерціалізації винаходів обов'язково передбачити певний об'єм винагороди для інноватора;

— **протириччя взаємодії чинників процесу інноваційного оновлення.** Як правило, в процесі інновацій задіяно велику кількість чинників (технологічних, економічних, соціальних), тому головним завданням є створення несуперечливої системи їх використання. Наприклад, у біотехнологіях такою організаційною системою є біотехнологічні кластери. Зауважимо, що в кластері не віддається перевага тому чи іншому чиннику інноваційного розвитку, а встановлюється їх оптимальне співвідношення.

Особливо важливими кластерні форми організації є для підприємств, які використовують біо- та нанотехнології. Слід зауважити, що в Німеччині з 1995 р. Діє програма створення біотехнологічних кластерів Bio Regio. У Великобританії урядовим рішенням визначено області навколо Единбурга, Оксфорда та Південно-Східної Англії як основні регіони розміщення біотехнологічних кластерів. Наприклад, ще у 2000 році біотехнологічна компанія deCode Genetics з Рейк'явіку, Ісландія, вийшла на біржу NASDAQ з ціною 18.00 дол. за акцію, в кінці продажу зібравши \$172 млн. Першого дня продажу ціна виросла до 29.00 дол. Компанія успішно працює та сьогодні є кластероутворюючим центром.

У Норвегії уряд стимулює співробітництво між фірмами в морегосподарському кластері, який активно використовує сучасні біотехнологічні методи. Фінляндія викликала своєрідну сенсацію щодо високих темпів розвитку економіки та стійкості до всесвітньої фінансової кризи. На думку науковців, це пояснюється розвитком економіки, починаючи з 1990 року, на основі створення та підтримки кластерів, причому Фінляндія зробила ставку на розвиток трьох традиційних, великих кластерів (інформатика і комунікації, лісопромисловий комплекс, електромашинобудування на основі наукомістких технологій), а також двох новіших і менших за розмірами (біотехнології та різноманітні послуги з використанням наукомістких технологій — knowhow-intensive services). Тісна взаємодія фірм даного кластера в поширенні знань забезпечує конкурентні переваги перед суперниками. За оцінками експертів, Фінляндія є лідером за рівнем як дослідницької, так і технологічної кооперації у своїх кластерах. [2]

Показовим для України є досвід Іспанії у створенні біотехнологічних кластерів, оскільки за стартовими економіко-політичними, науковими та організаційними параметрами економіка Іспанії була дуже близька до сучасних реалій української економіки.

Наукові парки — ключовий момент тих організаційних формувань, які відомі як біокластери, куди регіональні уряди Каталонії, Мадриду, Валенсії, Андалузії і провінції басків інвестували у створення і координацію сфери державних і приватних біологічних досліджень, а також заохочення створення високотехнологічних компаній, що базуються на технологіях знань. Було поєднано в наукові парки лікарні, університети і приватні компанії для розвитку міцного біотехнологічного сектору. Головною державною установою є Іспанська Рада з наукових досліджень. Наприклад, Департамент з трансферу технологій даної установи сприяє трансферу патентів від більш ніж 6 тис. дослідників до приватних компаній. Даний департамент є найбільшою іспанською організацією, що включає в себе 126 дослідницьких центрів і 145 додаткових дослідницьких філіалів, поєднаних з місцевими інституціями. Але в іспанському біотехнологічному секторі залишаються невирішені суперечності, наприклад, проблема доступу до венчурних капіталів. Але слід визнати, що в Іспанії багато переваг у біотехнологіях та проводиться дуже багато якісної наукової роботи в біотехнологічних кластерах.

Таким чином, як свідчать показники розвитку, світова економіка сьогодні переживає глобальне біотехнологічне піднесення, біотехнології зайняли стійке положення практично у всіх її секторах і є очевидно, що зупинити цей процес вже неможливо.

З урахуванням того факту, що істотне місце серед напрямків біотехнологічної індустрії посідає фармацевтична галузь, розглянемо, з урахуванням сучасних трансформаційних процесів, тенденції розвитку світових лідерів фармацевтичного сектору.

Згідно з дослідженням «World Preview 2014», проведеним компанією «EvaluatePharma», в 2014 році в Топ-6 глобальних лідерів продажів входять тільки біофармацевтичні препарати. Для порівняння, в 2008 році їх кількість складала 5, а в 2000 - тільки 1. В цілому, 50% препаратів з топ-100 до 2014 року будуть отримані з використанням біотехнології, в порівнянні з 28% в 2008 році і тільки 11% в 2000 році. За даними дослідження, важко переоцінити важливість біофармацевтики як одного з основних драйверів зростання фармринку - особливо враховуючи закінчення терміну патентів на малі молекули. Але в даний час, згідно з цим же звітом, об'єми продажів звичайних лікарських засобів (406 млрд. дол.) поки що перевищують продажі біофармацевтичних препаратів (169 млрд. дол.) більше, ніж в 2 рази. [1]

Компанія «Ernst&Young» опублікувала звіт «Beyond Borders: global biotechnology report 2011», присвячений світовій біотехнології. У ній повідомляється, що, незважаючи на істотне збільшення інвестицій в глобальну індустрію біотехнології, цей сектор знаходиться під фінансовим тиском, який може привести до зміни сталої моделі R&D. Росте розрив між великими загальноновизнаними компаніями і тими, які тільки починають розвиватися. Доступ до капіталу для них досі обмежений.

У 2010 р. чистий сукупний дохід біотехнологічних центрів, розташованих в Австралії, Канаді, Європі і США, склав 4,7 млрд. дол. США, перевищивши таким чином показник попереднього року на 30%. Фармацевтичні компанії Канади, Європи і США збільшили рівень фінансування цієї сфери до 25 млрд. дол. в рік. При цьому 82,6% капіталовкладень отримали 20% фармацевтичних компаній. У 2009 р. вони ж отримали 78,5% капіталу.

Незважаючи на значне скорочення авансових виплат від партнерів (за 2010 р. він зменшився на 37% і склав 3,1 млрд. дол.) загальна вартість стратегічних альянсів у сфері біотехнології складала більше 40 млрд. дол. Доки розвинені компанії зможуть зосередитися на своїй основній меті в створенні нових препаратів за рахунок внутрішніх фінансових ресурсів, молоді компанії для проведення досліджень вимушені притягати зовнішнє джерело фінансування, що зв'язано з певним ризиком.

Незважаючи на зменшення фінансування, компанії повинні працювати ефективніше навіть в умовах, коли процес відкриття і розробки препаратів став тривалішим, дорожчим і ризикованішим. Необхідно продовжувати шукати джерело фінансування досліджень ще на їх ранніх етапах шляхом переконання інвесторів, покупців і регуляторних органів в унікальності, а також необхідності подальшої розробки свого препарату.

У 2010 р. прибуток біотехнологічних компаній, працюючих в традиційних для індустрії центрах Австралії, Канади, Європи і США, виріс на 30% в порівнянні з 2009 р. і досяг 4,7 млрд. дол. США. За винятком Австралії, біотехнологічні компанії на цих 3 ринках упродовж 2010 р. збільшили свою капіталізацію до 25 млрд. дол.

У 2010 р. дохід від продажів топ-10 найбільших біотехнологічних компаній склав 77,85 млрд. дол., тоді як в 2009 р. цей показник знаходився на рівні 75,59 млрд. дол. В 2010 р. в топ-10 біотехнологічних компаній за об'ємом продажів увійшли: «Roche Holding AG», «Amgen Inc.», «Gilead Sciences Inc.», «Biogen Idec Inc.», «UCB», «Genzyme Corp.», «CSL», «Celgene», «Cephalon» і «Actelion». [6]

2 з топ-10 біотехнологічних компаній за об'ємом продажів в 2010 р. — «Genzyme» і «Cephalon» - були придбані впродовж 2011 р. Це дає підстави чекати змін в десятці лідерів цього сегменту. Розрив між фармацевтичними і біотехнологічними компаніями скорочується, що обумовлено прагненням до придбання останніх компаніями-лідерами Великої Фірми.

У 2010 р. об'єм продажів швейцарської «Roche», що зайняла 1-у позицію в топ-10 біотехнологічних компаній за об'ємом продажів, досяг 47,5 млрд. швейцарських франків (65,55 млрд. дол.), при цьому інвестиції в R&D- дослідження склали 10 млрд. швейцарських франків (13,7 млрд. дол.). Продуктом компанії, що найбільш продається, є препарат Avastin™/Авастин, що використовується для лікування раку. У 2010 р. цей препарат увійшов до топ-10 рецептурних препаратів, що найбільш продавалися, у світі, займавши 7-у позицію і акумулювавши при цьому 6,19 млрд. дол. [10]

Впродовж останніх декількох років на світовому фармринку спостерігалися значні зміни в R&D- сегменті. Фармкомпанії у пошуках нових перспективних рішень для своїх продуктових портфелів частенько обертають свій погляд у бік біотехнології, і експансія в цей сегмент ринку, як правило, здійснюється за допомогою злиття і поглинання, а також укладення ліцензійних угод з біотехнологічними компаніями на розробку, виробництво і комерціалізацію нових продуктів.

Відмічено, що в середньому доля R&D- витрат в доході фармкомпаній складає близько 17% і, як правило, не перевищує 30%. Для біофармацевтичного сектора діапазон за цим показником варіює практично безмежно. Для прикладу наведемо дані щодо прогнозу витрат найбільших світових фармацевтичних компаній на розробку і дослідження у 2016 р. (рис. 1). [8]

Таким чином, успіх багатьох світових фармацевтичних гігантів залежить від рівня інвестицій в R&D, а також від спільної діяльності з біотехнологічними компаніями.

Дослідження та розробки (англ. research and development — R&D), що є ключовим елементом потенціалу фармацевтичної індустрії, традиційно вважаються особливістю ринків розвинених країн: індустрія, що переживає постійний розвиток, а також конкурентна боротьба та зміна уподобань споживачів — усе це змушує компанії регулярно переглядати властивості та асортимент своїх продуктів, а відтак, з кожним разом вдосконалювати їх або розробляти нові. Однак в останні роки намітилася зміна тенденцій: великі фармацевтичні компанії мають на меті задоволення медичних потреб не тільки розвинених ринків, але й тих, що розвиваються. Тому вони переорієнтовуються з просування брендів генериків у країнах, що розвиваються, на формування в них R&D-центрів, що дозволяють проводити дослідження та розробки інноваційних ліків спеціально для пацієнтів цих (переважно азійських) країн. У Азіатсько-Тихоокеанському регіоні та Японії, згідно з прогнозами, впродовж наступного десятиліття саме країни Азії доженуть Європу за обсягом продажу лікарських засобів (ЛЗ), які є драйверами росту на ключових ринках країн, що розвиваються.

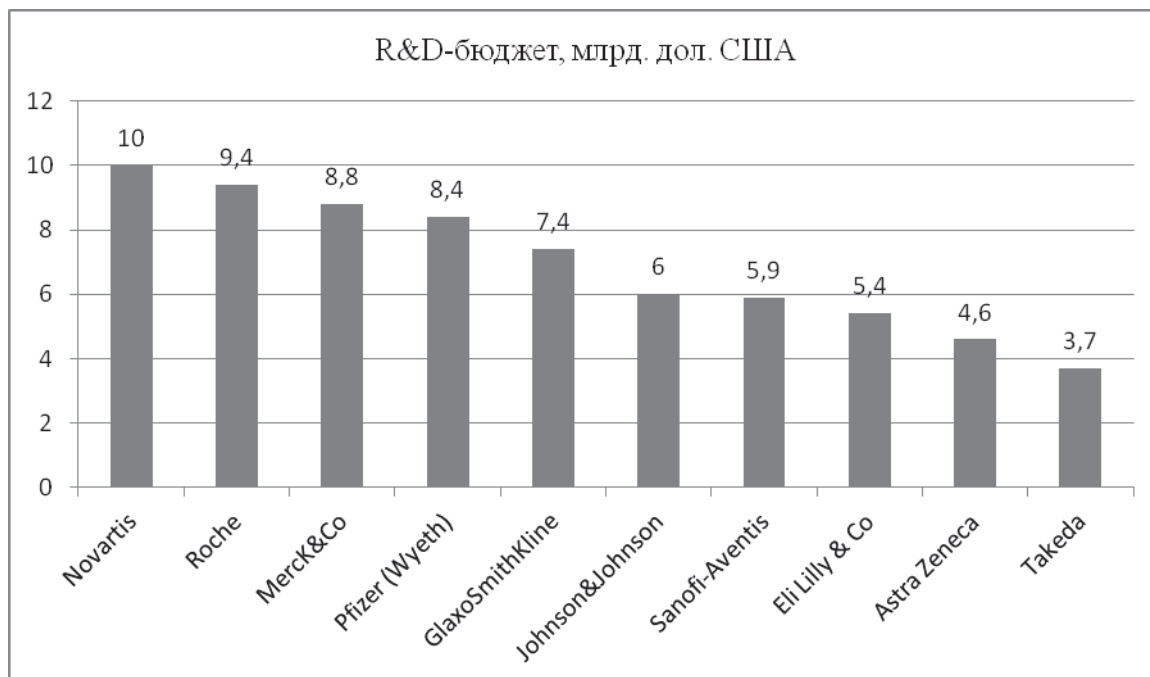


Рис. 1. Прогноз топ-10 R&D-бюджетів світових біофармацевтичних компаній на 2016 р.

Так, наприклад, Китай до 2013р. може стати 3-м за розміром фармацевтичним ринком у світі після Сполучених Штатів. До того ж, близько 85% населення земної кулі проживають саме у країнах з економікою, що розвивається, а впродовж останніх 5 років економічний ріст був досягнутий саме за рахунок цих ринків.

Такі спостереження допомагають пояснити, чому останнім часом численні фармкомпанії розширили або прагнуть розширити свою присутність на ринках, що розвиваються, — особливо у Китаї (таблиця 1), а також інших країнах, включаючи Індію, Бразилію, Росію, Корею та Мексику.

Зростання такої присутності відмічають все більше і більше після того, як фармацевтичні компанії уклали угоди з дослідницькими організаціями, а також контракти щодо просування продуктів та досліджень з виявлення специфічних медичних потреб пацієнтів, які проживають у цих регіонах.

Таким чином, можна зробити висновок, що фінансовий успіх лідерів фармацевтичного ринку в значній мірі визначається здатністю стратегічного інвестування із залученням малих біотехнологічних компаній, місцевих дослідницьких центрів. Таке співробітництво є взаємовигідним, так як дозволяє і фармацевтичним компаніям зберігати ринкові позиції, і біотехнологічному сектору - розвиватися більш швидкими темпами, завдяки зовнішньому притоку інвестицій у сферу R&D, та отримувати прибутки.

Що стосується України, то сьогодні на українському ринку лікарських засобів переважають імпортовані біотехнологічні медпрепарати. Іноземні фірми займають понад 70 % нашого фармацевтичного ринку в цій сфері. І лише близько 20—30 % його залишається на частку українського виробника. Через такий стан справ на своєму ринку лікарських засобів Україна втрачає близько 3,5 млн. доларів на рік.

В Україні рівень розвитку біотехнології порівняно зі світовим, є невисоким. За оцінками експертів, обсяг виробництва українського сектору біотехнології на сьогодні не перевищує 20 млн. дол. США. На українському ринку ЛЗ сьогодні переважають імпортовані пробіотики, і частка продукції зарубіжних фірм становить понад 70%. Водночас тут функціонують підприємства, які на сьогодні є успішними та перспективними у виробництві біофармацевтичних препаратів: ПАТ НВЦ «Борщагівський хіміко-фармацевтичний завод» (м. Київ), ПАТ «Біофарма» (м. Київ), ПАТ «Фармак» (м. Київ), ТОВ «Стиролбіофарм» (Горлівка), ПАТ «Біолік» (м. Харків), ПАТ «Лекхім» (м. Харків), ПАТ «Дніпрофарм» (м. Дніпропетровськ), ТОВ «Біостимулятор» (м. Одеса), НПК «Фармбіотек» (Київ), «Індар» (Київ) та деякі інші. До цього списку можна додати назви невеликих фірм, які випускають або реалізують фармацевтичні біопрепарати медичного призначення, що є основними в номенклатурі підприємства або додатковими до основних на великих підприємствах: Немішаєвський завод «Біохімік» (с. Немішаєве, Київська обл.); АТ «Ефект» (м. Харків); українсько-бельгійська фармацевтична фірма «Магік» (м. Харків); АТ «Барвник» (м. Рубіжне); українсько-бельгійське хімічне СП «Інтерхім» (м. Одеса); Сакський хімзавод (м. Саки); Харківська біофабрика; Херсонська державна біологічна фабрика; Сумська біофабрика; ТОВ «Сінбіас фарма» (м. Донецьк); біотехнологічна компанія ЗАТ «Світязь» (м. Вінниця); «Березнофармація» (селище Березне, Рівненська обл.); «Star Ltd» (м. Донецьк); українсько-американське СП «Біомарк» (м. Львів); Дніпропетровська біофабрика; «Simko Ltd» (м. Львів), а також ДП «Львівдіалік» (м. Львів).[4]

Основні R&D-ділянки на території Азії десяти великих фармацевтичних компаній [7]

| Компанія | Основні підрозділи та їх діяльність |
|-----------------------------------|--|
| «AstraZeneca plc.» | Китайський центр інновацій (Innovation Centre China; Шанхай); відкрився у 2007 р. |
| | R&D-центр у Бангалорі (Індія), виник більш ніж 20 років тому. У 2003 р. при ньому було відкрито НДЦ з вивчення проблем захворюваності на туберкульоз. |
| | Проведення клінічних досліджень в Осаці та Токіо (Японія). Створений у 2000 р. після злиття у 1999 г. компаній «Astra AB» та «Zeneca Group plc». |
| «Bristol-Myers Squibb Co.» | Центр «Biocon Bristol-Myers Research Centre» у Бангалорі (Індія); відкрито у 2009 р. для діяльності впродовж доклінічного вивчення та II фази клінічних досліджень. |
| «Eli Lilly & Co. Inc.» | У 2002 р. відкрито «Lilly Singapore Centre for Drug Discovery», штаб-квартира в Шанхаї (Китай) з 2008 р. Підтримка R&D-діяльності у терапевтичних галузях, співробітництво з місцевими компаніями, академічними вченими-дослідниками. |
| «GlaxoSmithKline plc.» | Відкриття у 2007 г. «GlaxoSmithKline Global R&D Centre» у Шанхаї (Китай). Також є штабом для сприяння у сфері R&D-послуг у Сінгапурі. |
| «Johnson & Johnson Services Inc.» | У 2009 р організований Азійський R&D-центр у Шанхаї (Китай). |
| «Merck & Co., Inc.» | Не має в Азії великих організацій; R&D-активності по відношенню до країн, що розвиваються, включені до глобальних програм. |
| «Novartis International AG» | Інститут «Novartis» із вивчення тропічних хвороб (Novartis Institute for Tropical Diseases); партнерство між компанією «Novartis» та Сінгапурською Радою з економічного розвитку (Singapore Economic Development Board); засновано у 2002р. |
| | Інститут біомедичних досліджень компанії «Novartis» (Novartis Institute of BioMedical Research; Шанхай, Китай); засновано у 2008 р. |
| | Фармацевтичний підрозділ, що відповідає за подальший розвиток препаратів-кандидатів, що створені Інститутом біомедичних досліджень компанії «Novartis»; базується в Шанхаї та Чаншу (Китай), Токіо (Японія) та Хайдарабаді (Індія). |
| «Pfizer Inc.» | У 2001 р. організовано підрозділ з проведення клінічних досліджень в Сінгапурі. |
| | У 2005 р. виник Китайський науково-дослідний центр компанії «Pfizer»; підтримка глобальної R&D-діяльності через створення партнерств з організаціями, (клінічні випробування), біотехнологічними компаніями, академічними дослідниками. |
| | У 2006 р. відкрито Азійський дослідний центр компанії «Pfizer» з метою відбору, інноваційних продуктів, використовуючи віртуальну біотехнологічну модель. |
| «Roche Holding AG» | У 2004 р. заснований НДЦ «Roche» в Шанхаї (Китай), мета—допомога міжнародним командам у галузі медичної хімії. У 2008 р. діяльність переорієнтовано на розробку інноваційних ЛЗ та їх розвиток на ранніх етапах вивчення. У 2007 р. «Roche» відкрито Центр фармрозвитку (Pharma Development Center) у Шанхаї (проведення клінічних досліджень в Азії). |
| «sanofi-aventis S.A.» | У Китаї заснована дослідницька платформа (стратегічного партнерство у регіоні). |
| | Китайський підрозділ з проведення клінічних досліджень у Шанхаї (Китай), з 2005 р., а також Центр біометрії (Biometrics Center) у Пекіні (заснований у 2008 р.), підтримка проведення глобальних та локальних клінічних досліджень. |

Отже, рівень комерційної біотехнології в Україні дуже низький. Але є і певні кроки в розвитку даної сфери. При КиївЦНТЕІ з 2003 року функціонує Національний Інформаційний Центр зі співпраці з ЄС у сфері науки і технології, метою діяльності якого є сприяння інтеграції освітнянської та наукової сфер України до Європейського наукового простору (ERA) через організацію доступу українських учених до всіх напрямів досліджень Європейського Союзу. Головні завдання Інформцентру — підтримання ініціатив українських учених шляхом залучення їх до програм та проектів Європейського Союзу, а також зусиль академічних та наукових установ України щодо утвердження моделі багатоканального фінансування наукової діяльності. Національний інформаційний центр зі співпраці з ЄС у сфері науки і технологій має багато партнерів як в Україні, так і за її межами. Серед партнерів центру такі організації, як International Association for the promotion of co-operation with scientists from the New Independent States of the former Soviet Union (INTAS), Archimedes Foundation EU Innovation Centre, National Contact Point for Research Programmes of the European Union of Poland та інші. Інформцентр бере активну участь та допомагає в проведенні конференцій, семінарів тощо на базі навчальних закладів, наукових установ та інших організацій, тематика досліджень яких відповідає пріоритетам Шостої рамкової програми. Особливу увагу потрібно звернути на діяльність КиївЦНТЕІ у сфері науково-інформаційної співпраці в межах українсько-китайського технопарку високотехнологічного співробітництва, зокрема в галузі біотехнології. Основні напрями співпраці: інноваційна діяльність; інвестиційна діяльність; реалізація наукоємної продукції.

Слід пам'ятати і про певні ризики інвестування галузі біотехнологій, адже проекти є досить довготривалими, але не всі з них є успішними. Перш ніж компанія зможеть розраховувати на залучення засобів на відкритому ринку, міра готовності розроблених препаратів повинна наближатися до потрібної для отримання офіційних дозволів на їх використання. Важливо також виробити модель бізнесу, яка не була б ґрунтована тільки на одному продукті. Це означає, що велику частину фінансової ноші на перших стадіях розробки нових препаратів повинен нести венчурний капітал. Прибутковість виробництва біотехнологічної продукції, наростання її кількості і різноманітності на ринку і застосування нових препаратів в клінічній практиці приведуть до більшої стабільності і прогнозованості. [3]

Крім того, існують проекти, які мають не комерційне, а суспільне значення. Тому вагомим значення набуває участь в їх реалізації держави. Як свідчить досвід, питаннями першочергового державного регулювання таких процесів є відпрацювання системи відбору критичних для економіки країни технологій, напрямів і механізмів фінансування відповідних досліджень, стимулювання їх використання для розвитку суспільства, забезпечення соціально-економічного впливу на економічну діяльність та добробут населення.

Таким чином, можна зробити висновок, що реалізація цілеспрямованої державної інноваційної політики в галузі біотехнології повинна передбачати:

- впровадження пільгового режиму для біотехнологічної діяльності;
- звільнення від оподаткування наукових установ, які ведуть дослідження в галузі біотехнології;
- звільнення від оподаткування ПДВ витрат підприємств на наукові дослідження і розробки відповідно до державних пріоритетів без встановлення максимальних кількісних обмежень;
- звільнення від сплати ПДВ на імпорту обладнання й інструментів для інноваційних біотехнологічних проектів, які виконуються університетами та їхніми науково-дослідними підрозділами;
- звільнення від сплати мита для обладнання інструментів, матеріалів, які імпортуються з метою використання в біотехнологічних дослідженнях (з фінансовими санкціями за нецільове використання);
- впровадження механізму надання податкових пільг для реалізації інвестиційних біотехнологічних проектів у формі податкового кредиту, який підлягає поверненню у випадку невиконання інвестором зобов'язань;

- запровадження державного страхування кредитів для біотехнологічних проектів та надання державних гарантій комерційним банкам щодо кредитів, які спрямовуються на біотехнологічні проекти;
- прискорена амортизація засобів виробництва, устаткування, задіяних в біотехнологічних проектах;
- податкове та амортизаційне преміювання ресурсо- та енергозбереження, що є результатом реалізації інноваційних біотехнологій;
- запровадження диференційованого оподаткування операцій комерційних банків зі зниженням ставки оподаткування для довгострокового кредитування біотехнологічних проектів;
- розвиток венчурного інвестування біотехнологій через забезпечення податкових стимулів венчурних інвестицій для підвищення привабливості фінансування інноваційних біотехнологічних підприємств.

За аналогією з інноваційно розвинутими країнами в Україні необхідно:

- 1) створити спеціальний державний фонд для фінансування біотехнологічних досліджень і розробок;
- 2) проводити державну інноваційну політику розвитку біотехнологій в Україні шляхом надання тим підприємствам, які займатимуться інноваційною діяльністю, системи преференцій і податкових пільг;
- 3) визначити та сформулювати джерела державного та приватного фінансування довгострокових пріоритетних напрямів розвитку біотехнологій;
- 4) організувати прямий зв'язок між освітніми, науково-дослідницькими організаціями і винахідниками та відомими компаніями для реалізації результатів біотехнологічних досліджень, наприклад, шляхом укладання угод між науково-дослідними інститутами та створеними венчурними підприємствами, фондами.

Таким чином, створення системи державних преференцій біотехнологічним підприємствам є ключовим питанням стимулювання інноваційно-інвестиційного процесу та чинником підвищення конкурентоспроможності економіки України. Особливо з урахуванням позитивних прогнозів щодо розвитку біотехнологічного сектору світової економіки. Після кризового періоду починає відновлюватися довіра інвесторів до промисловості, що динамічно розвивається, очікується поліпшення фінансового середовища, а також подальше зростання інтересу фармсектору до сфери біотехнологій. В цьому аспекті намітяться реструктуризація моделей співпраці у сфері інноваційних проектів. Майбутні угоди будуть ґрунтуватися на розділенні ризиків за допомогою зведення первинних платежів по угодах до мінімуму, а основні розрахунки здійснюватимуться досягши певних етапів розробки і комерціалізації продукту. Свій внесок в зміну ситуації у сфері біотехнологій і фармацевтичної промисловості також вноситимуть регуляторні ініціативи, продовжиться реформування систем охорони здоров'я. В процесі закінчення термінів патентного захисту по багатьох препаратах очікується прогрес в сегменті біоаналогічних препаратів за умови створення сприятливої законодавчої бази в країнах.

РЕЗЮМЕ

Ключові слова: біотехнологія, трансформація світової економіки, інновації, інвестиції, R&D-сектор, науково-технологічний центр, стратегічний альянс, комерціалізація

У статті досліджено тенденції розвитку біотехнологічного сектору світової економіки, виявлено протиріччя, що виникають в процесі його глобальної трансформації. Проведено аналіз пріоритетних напрямів інвестування в даній сфері, а також, на підставі оцінки зарубіжного досвіду, надано рекомендації щодо державної інноваційної політики в галузі біотехнологій.

РЕЗЮМЕ

Ключевые слова: биотехнологии, трансформация мировой экономики, инновации, инвестиции, R&D-сектор, научно-технологический центр, стратегический альянс, коммерциализация

В статье исследованы тенденции развития биотехнологического сектора мировой экономики, выявлены противоречия, которые возникают в процессе его глобальной трансформации. Проведен анализ приоритетных направлений инвестирования в данной сфере, а также, на основании оценки зарубежного опыта, предоставлены рекомендации относительно государственной инновационной политики в отрасли биотехнологий.

SUMMARY

Keywords: biotechnologies, transformation of world economy, innovation, the investment, R&D- sector, the scientifically-technological center, a strategic alliance, commercialization

In article the development tendencies of biotechnological sector of world economy are researched, contradictions which arise in the course of its global transformation are revealed. The analysis of priority directions of investment in the chosen sphere, and also, on the basis of an estimation of foreign experience, recommendations concerning the state innovative policy in industry of biotechnologies are given.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Будут ли биотехнологии править фармацевтическим миром в 2014 году? // Промышленное обозрение. – 2009. – Август, №4 (15). – С. 28.
2. Костюк Р.В. Развитие инновационной деятельности биотехнологических предприятий у современных условиях // Актуальные проблемы экономики. – 2009. - № 8(98), С. 79–84.
3. Миронишина Е.В. Финансово-экономический анализ инвестиционной привлекательности биотехнологических компаний – лидеров мирового фармацевтического рынка // Зовнішня торгівля. Міжнародний науково-економічний журнал, 2009. - №5-6. – С. 37-47.
4. Новіков В., Сидоров. Ю. Швед О. Тенденції розвитку комерційної біотехнології, ISSN 0372 // Вісник НАН України, 2008. - №2. - С.25-39
5. Шибяева А. Биофармация сквозь призму рыночных реалий // «Еженедельник Аптека», 2010. - №734 (13). - С. 21.
6. Шибяева А. Топ-10 IPO биотехнологических компаний в 2010 г. // «Еженедельник Аптека», 2011. - №776 (5). – С.14-19.
7. Юдін В. R&D в країнах, що розвиваються // «Еженедельник Аптека», 2010. – №748 (27). - С. 24-31.
8. Biotechnology Industry Facts, Total Financing, 2010 // www.bio.org.
9. www.fiercebiotech.com
10. www.roche.com

УДК 336.761

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА СВІТОВОМУ ФІНАНСОВОМУ РИНКУ В ПОСТКРИЗОВИХ УМОВАХ

Музиченко А.Г., к.е.н., доцент кафедри міжнародна економіка ДонНУ

Сучасний світовий фінансовий ринок – складна динамічна система, яка перебуває у процесі трансформації під впливом глобальних змін. З кінця ХХ сторіччя на цьому ринку відзначаються численні інновації, спричинені інституційними трансформаціями як на міжнародному, так і на національному рівнях, що й визначає актуальність дослідження. Самодостатність фінансового ринку, що значно

посилилася за останнє десятиріччя, стає основним дестабілізуючим чинником, який сприяє виникненню і розповсюдженню криз. Фінансовий капітал, відокремлений від реального сектора економіки, став надзвичайно мобільним, що спричиняє нестабільність фінансової системи.

Дослідженню й аналізу трансформаційних процесів на світовому фінансовому ринку у посткризовий період присвячено роботи таких вчених-економістів, як: С.Ю. Глазьев, В.М. Гець, Ю.В. Макогон, Є.О. Медведкіна, Т.В. Орехова, В.М. Полтеровіч, Й. Шумпетер та ін.

Динамічний розвиток економічних процесів в Україні сприяв формуванню досить розгалуженої та складної структури фінансової системи, важливою складовою якої є фінансовий сектор, представлений сукупністю банківських і небанківських інституцій, що діють на національному ринку. На сьогодні дослідження цього ринку має важливе наукове і практичне значення, а тому вивчення та аналіз його розвитку в посткризових умовах зумовило актуальність обраної теми.

Метою наукової статті є дослідження трансформаційних процесів, які відбуваються у світовому фінансовому секторі та оцінка їх наслідків для подальшого розвитку фінансової системи.

Сьогодні в багатьох країнах світу спостерігається «екстенсивне» регулювання фінансової системи шляхом виділення державою значних коштів. Лише у США за останні два роки на різноманітні стимулюючі програми витрачено 2,79 трлн. дол. До програм, спрямованих на підтримку фондового ринку, можна віднести програму Федеральної резервної системи - викуп облігацій на суму 600 млрд. дол. Незважаючи на ці зусилля, безробіття у країні досягло рівня 9%, а ВВП показав лише 1,8% зростання в 1 кварталі 2011 року.

Фінансова ситуація в Європі, й особливо на її периферії, є складною. Активи балансу Європейського центрального банку на суму близько 2 трлн. євро складаються з облігацій, кредитів і позик, причому 444 млрд. євро вкладено в боргові цінні папери країн групи PIGS (Португалія, Ірландія, Італія, Греція, Іспанія), які зазнали великої фінансової скрути.

Незважаючи на відносну стабілізацію, досягнуту завдяки безпрецедентним заходам бюджетної й грошової політики, високими зберігаються ризики погіршення положення у фінансово-банківській сфері. Результатом реалізованих антикризових заходів стало істотне збільшення бюджетних дефіцитів найбільших економік світу (рис. 1) [1].

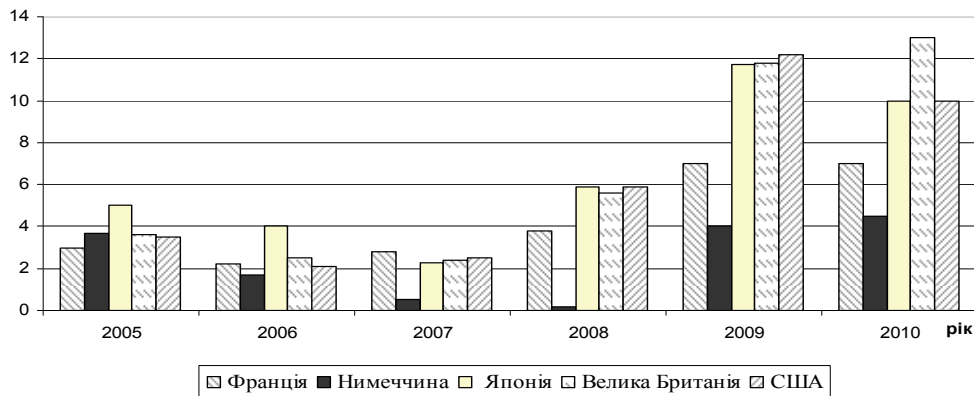


Рис. 1 Бюджетні дефіцити найбільш розвинутих країн світу, % до ВВП [2]

На початку 2000-х років США залучили достатній обсяг зовнішніх збережень для фінансування свого бюджетного дефіциту й економічного зростання (середньорічний притік збережень у США в 2002-2009 роках склав 4,7% їх ВВП). Розвинуті країни не спромоглися збільшити свої збереження: у 2009-2010 роках вони знизилися до рівня 2005-2006 років. За цей період збереження Китаю зросли в 6 разів, інших країн, що розвиваються – в 3,5 разів. Росія і Бразилія практично в 4 рази збільшили свої річні збереження, залишивши позаду Велику Британію. Взагалі країни БРІКС значно випереджають за обсягами збережень ЄС.

Слід відзначити, що у сучасних умовах фондовий ринок стає основним структуро-утворювальним фактором фінансового ринку багатьох національних економік. Завдяки подальшому вдосконаленню функціонування фінансового ринку його механізми нині більшою мірою забезпечують перерозподіл коштів на користь найбільш прибуткових та перспективних компаній. Так, у 2004 році загальний обсяг світових активів зріс порівняно з 1980 роком із 12 до 119 трлн. дол., тобто майже в 10 разів. До того ж, середньорічний темп приросту перевищував 10% і був значно вищим, аніж темп приросту ВВП. У 2010 році обсяг світових активів сягнув майже 209 трлн. дол. (табл. 1).

Таблиця 1 - Обсяги та структура міжнародних фінансових активів, 1993-2010 рр. [3]

| Інструменти | 1993р. | | 1999р. | | 2003р. | | 2004р. | | 2010р. | |
|------------------------|------------|------|------------|------|------------|------|------------|------|------------|------|
| | трлн. дол. | % | трлн. дол. | % | трлн. дол. | % | трлн. дол. | % | трлн. дол. | % |
| Акцій | 14,3 | 27,0 | 36,1 | 37,6 | 31,9 | 27,0 | 33,1 | 27,8 | 56,9 | 27,2 |
| Корпоративні облігації | 11,7 | 22,1 | 20,5 | 21,4 | 30,8 | 26,1 | 31,5 | 26,5 | 60,8 | 29,1 |
| Державні облігації | 10,5 | 28,3 | 14,5 | 15,1 | 20,5 | 17,4 | 21,2 | 17,8 | 32,4 | 15,5 |
| Депозити | 13,5 | 31,1 | 24,9 | 25,9 | 34,8 | 29,5 | 33,2 | 27,9 | 58,9 | 28,2 |
| Усього | 53,0 | 100 | 96,0 | 100 | 118,0 | 100 | 119,0 | 100 | 209,00 | 100 |

Упродовж останніх років зростає роль США та Європи, зменшується частка Японії та Південно-Східної Азії й стрімко збільшується частка Китаю. Сегментом, що динамічно розвивається, можна вважати Індію та країни Центральної і Східної Європи, міжнародні активи яких перевищують 1 трлн. дол. (табл. 2).

Таблиця 2 - Регіональна структура міжнародного фінансового ринку, % [3]

| Показники | США | Єврозона | Велика Британія | Східна Європа | Японія | Китай | Індія |
|-------------------------|-----|----------|-----------------|---------------|--------|-------|-------|
| Акції | 33 | 19 | 35 | 31 | 17 | 27 | 32 |
| Корпоративні облігації | 36 | 29 | 30 | 3 | 12 | 5 | 1 |
| Державні облігації | 12 | 21 | 7 | 20 | 35 | 6 | 22 |
| Депозити | 20 | 36 | 28 | 40 | 36 | 60 | 45 |
| Обсяг ринку, трлн. дол. | 44 | 26 | 7 | 1 | 18 | 5 | 1 |

Висока частка розвинутих країн у сукупному показнику світового ринку цінних паперів призводить до того, що його пропорції повністю визначаються пропорціями фондових ринків п'ятірки (Великобританія, Японія, США, Німеччина, Франція) за домінуючого впливу США. В той самий час у конкретних країнах пропорції можуть суттєво відрізнятися від середніх світових. Найбільш неоднорідна структура - в групі ринків, що формуються [2].

Капіталізація світових фондових ринків є одним з важливих показників розвитку фінансового сектору. Аналізуючи графік темпів приросту капіталізації можна зробити висновок про нерівномірний приріст світового фондового ринку (наприклад, в 1999 році приріст азійського ринку склав 76,8%, американського - 33,5% і європейського - 26,4%), значній амплітуді приросту по окремих ринках і в цілому (амплітуда близько 100% на азійському і європейському ринках) (рис. 2).

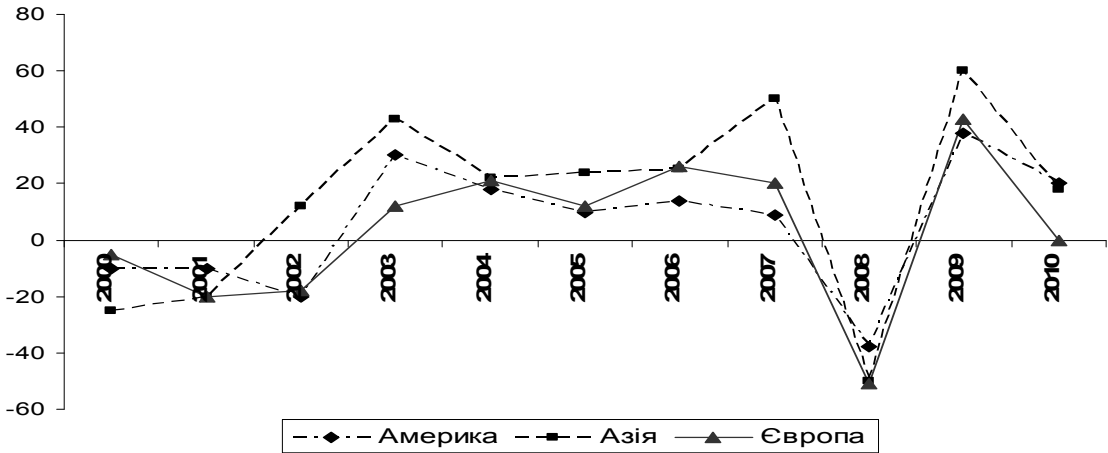


Рис. 2 Темпи приросту капіталізації окремих регіонів світу, 2000-2010 рр., % [3]

Відсутність відносної стабільності й сталості на окремих ринках і світовому ринку в цілому, негативно характеризує загальну ситуацію й свідчить про відсутність діючих регулюючих інструментів на фондовому ринку.

Варто розглянути ще один важливий елемент світового фінансового ринку – сектор страхових послуг. Слід відзначити, що в сучасній світовій економіці ринок страхових послуг виконує важливу роль - він перерозподіляє ризики й грошові потоки, які забезпечують фінансування страхових випадків у глобальному економічному середовищі, створюючи умови для підвищення рівня соціального захисту населення, залучення страхового капіталу в інвестиційні потоки як на національному, так і на міжнародному рівні.

У всіх країнах світу здійснювані види страхування можна умовно розділити на види страхування життя і на види загального страхування. До видів страхування життя зазвичай відносять види страхування, пов'язані із життям, здоров'ям і працездатністю людини. До загального - інші види страхування. Варто відзначити, що страхування життя займає більше половини сегмента у співвідношенні найвагоміших галузей страхування на світовому страховому ринку.

До 2008 року спостерігалася стабільне зростання страхових премій на світовому страховому ринку. В 2008 році цей показник зріс на 3,2 пункти і становив 10,5% (сумарний обсяг премій у світі тоді був понад 4,06 трлн. дол.). Бурхливий розвиток страхового ринку був призупинений світовою фінансовою кризою. Проте, після кризових дисбалансів починаючи з 2009 року на даному ринку намітилася позитивна тенденція. Так, реальне зростання в світі обсягу страхових премій із загального страхування в 2009 році становило 2,3%, а в 2010 році - вже 4,3%; зі страхування життя - 0,4% і 3,1% відповідно (рис. 3).



Рис. 3 Динаміка регіонального зростання страхових премій у світі в загальному страхуванні та страхуванні життя, 2005-2010 рр. [2]

За оцінкою фахівців, найбільше премій в 2010 році зросли у США (загальне страхування - 6,6%, страхування життя - 5,0%) і Великобританії (2,6% і 4,4%). Таким чином, дані країни, найімовірніше, зуміють зберегти лідерство на світовому ринку страхових послуг. Проте при цьому в більшій частці сегментів обсяг премій зменшується, а позитивну динаміку підтримують переважно за рахунок обов'язкових видів страхування.

Необхідно зазначити, що найбільшими були збитки світової страхової галузі від природних і техногенних катастроф, що обрушилися на людство з початку 2011 року, згідно даним швейцарського перестраховальника Swiss Re, досягли 108 млрд. дол., що є другим по величині збитком галузі в історії.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що сучасна світова фінансово-економічна криза вкрай негативно вплинула на фінансовий сектор, і навіть якщо загрозу виникнення системних проблем буде ліквідована, його наслідки достатньо глибокі, щоб стати визначальним чинником розвитку сектору в найближче десятиліття. На відміну від попередніх криз післявоєнної доби світова економіка та

міжнародні фінансові ринки не зможуть повернутися до своєї попередньої структури. Баланс економічної та політичної влади зміщується поступово в напрямку Сходу, підтверджуючи тенденцію переходу до менш американоцентричної моделі світової економіки. Країни, що розвиваються, збільшуватимуть свій вплив на торгівлі та інвестиційні схеми для задоволення власних потреб у природних ресурсах, а фінансовий ринок реагуватиме відповідним чином на ці тенденції.

РЕЗЮМЕ

Досліджено сучасний стан світового фінансового ринку, визначено дисбаланси його основних сегментів – фондового та страхового. Зроблено висновок, що після останньої кризи світова економіка та міжнародні фінансові ринки не зможуть повернутися до своєї попередньої структури.

Ключові слова: фінансовий ринок, трансформаційні процеси, ринок цінних паперів, страховий ринок, капіталізація.

РЕЗЮМЕ

Исследовано современное состояние мирового финансового рынка, определены дисбалансы в его основных сегментах - фондовом и страховом. Сделан вывод, что в результате финансового кризиса мировая экономика и международные финансовые рынки уже не смогут вернуться к своей прежней структуре.

Ключевые слова: финансовый рынок, трансформационные процессы, рынок ценных бумаг, страховой рынок, капитализация.

SUMMARY

A modern world financial market condition is investigational, disbalances are certain in his basic segments - fund and insurance. Drawn conclusion, that as a result of financial crisis world economic and international financial markets already not able to go back to the former structure.

Keywords: financial market, transformation processes, market of equities, insurance market, capitalization.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Смирнов С. Факторы циклической уязвимости российской экономики / С. Смирнов // Вопросы экономики. – 2010. - №6 – С.44-67.
2. Global Financial Stability Report. Navigating the Financial Challenges Ahead. - IMF, October. 2011. - Statistical Appendix. – P.19.
3. Global Risks Report 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports> - Назва з екрану.
4. Макогон Ю.В. Послекризисная ситуация в мировой экономике и Украине / Ю.В. Макогон // Економічний вісник, Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». - 2010. - №7. – С. 67-74.

УДК 339.9 (1-924/-925)

ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ, КАК ЯДРО НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Мунтян В.И., д.э.н., член-корреспондент НАН Украины

Сегодня мы пришли к умозаключению, что интеграционные процессы – это приоритет для развития стран СНГ и что вместе мы сделаем значительно больше и лучше, чем каждая страна в отдельности, даже такая, великая страна, как Российская Федерация. Мы уже осознали, что многое из того, что нам рассказывали о западной модели, о Европейском Союзе – всего лишь мифы, и что лучше нам вместе объединиться и идти своим собственным путем, чтоб не попасть в западню.

Западная модель себя исчерпала и переживает сложный системный кризис. ЕС - как устоявшийся политико-экономический союз сегодня дал трещины и по всей видимости исчерпал свой интеграционный ресурс, входит в фазу затяжной рецессии и видимо не скоро залечит свои раны. США несмотря на былую экономическую мощь стремительно теряют свой авторитет в мире. Экономическая политика вместе с основными ее проводниками, такими как МВФ, МБ и ВТО зашли в тупик, США стали крупнейшим в мире должником и вступили в фазу угасания. Большую опасность для США представляют внутренние проблемы, несмотря на масштабную пропаганду и приукрашенную статистику внутренний накал достиг уровня, что в любой момент может перерасти в гражданское неповиновение.

Государства Содружества, наоборот находятся на начальном этапе интеграционного развития и имеют значительно больший потенциал экономической интеграции, чем ЕС. Поэтому мы должны учесть ошибки ЕС и никоим образом не допустить втягивания нас в существующий финансово-экономический кризис.

Сегодня мы переживаем сложный процесс. Дело в том, что природа процессов социально-экономического развития циклична. В основе лежат инновационные пятидесятилетние кондратьевские циклы, при смене которых формируются новые технологические уклады. К большому сожалению, в отличие от развитых стран Запада еще в 1974-м году мы сошли с такого цикла - цикла инновационного развития. Я думаю, что это - главная причина, которая привела к развалу Советского Союза.

Но между циклами существует связь подтверждающая, что если допущена ошибка или произошли изменения в одном цикле, то они являются причиной и следствием изменений в следующем. Отсутствие у элиты того времени мировоззренческого видения и желания исправить стратегическую ошибку привело к следующим последствиям:

Во-первых, не смогли воспользоваться преимуществами кибернетической революции, и как следствие были не способны воспользоваться плодами революций связанных с бионикой и психонетикой.

Во-вторых, остались на индустриальном этапе развития, когда развитые страны перешли в постиндустриальный, информационный и экономику знаний.

В-третьих, мы упустили формирование 5-го технологического уклада и как следствие катастрофически отстаем в формировании 6 - го и 7-го технологических укладов.

То, что в 1974-м году мы соскочили с длинной инновационной волны, равняется тектоническому сдвигу в общественной формации, приведшему к развалу второй в мире сверхдержавы, а по некоторым показателям и первой, державы, которая обеспечивала мировой баланс сил, на которую равнялись и от которой ждали помощи и защиты народы Европы, Азии, Африки, Латинской Америки. А это страны, которые по территории и населению на тот период составляли более половины данных показателей на планете. Только экономические убытки от развала СССР составили 2,2 триллиона дол. США и потребовалось 20 лет, чтобы выйти на уровень 1990 года.

Сколько голодному не рассказывай, что ему не хочется кушать, но пока он не получит пищу, не сможет удовлетворить свою физиологическую потребность в питании. Какого бы разного рода демагоги, популисты и провокаторы не зомбировали население государств Содружества, заявляя что мы на правильном пути и нам поможет только демократический Запад, что самая передовая и справедливая идеология, самые высокие и незыблемые стандарты во всех сферах жизни имеются только у них и поэтому «наше счастье» это интеграция с ними и наш рулевой мировое правительство, на проверке оказалось антиподом заявленным декларациям.

Уже воочию видно, что их модель несет всеобщий системный кризис, духовную деградацию, голод, войну и хаос. Это не наш путь. Наш путь эволюционного развития, основанный на ноосферных принципах (сфера разума), путь преобразования сознания через замену потребительской модели на гармонизацию отношений человека и природы, устранение аморальности и безнравственности в обществе и экономике, развитие гуманизации и экологизации экономики, путь духовного возрождения.

Как это сделать и за счет чего? Для начала необходимо элите убедить общество в правильности выбора пути и желании его пройти вместе с народом. Также нужна стратегия инновационного прорыва и необходимые ресурсы. Ресурсы у нас есть, кроме одного - времени. Чтобы не вести бесперспективную борьбу со следствием следует устранить причину. То есть, необходимо восстановить жизненный цикл упущенных технологических укладов. Если общий цикл 50 лет, а прошло уже 38 лет, значит, 12 лет осталось до завершения существующего и наступления следующего цикла. Мы обязаны воспользоваться этим уникальным, судьбоносным шансом для наших государств и народов, чтобы за счет ускорения ритма догнать упущенный цикл, а через экономику знаний и самых передовых достижений НТП осуществить инновационный прорыв к уже формирующейся воспроизводственной системе длинной волны нового технологического уклада.

Очень важно, на каких условиях и принципах организовывать совместную работу, и какие общие блага мы получили от интеграции? Первое – это безопасность, второе - мы защитим жизненно важное пространство, третье – это то, что мы будем развиваться на инновационных принципах, и будем иметь те эффекты, которые отдельно взятая страна никогда не получит: эффект масштаба, синергетический, симбиотический, кумулятивный и многие другие. В этом контексте очень большое значение играет Украина.

Какую она играет роль для государств Содружества? Возьмём вопрос национальной безопасности и обороны. Я думаю, что неспроста правительство России в таких сложных условиях изыскало 23 триллиона рублей на модернизацию военно-промышленного комплекса, примерно 770 миллиардов долларов. Это подтверждает, что опасность подобралась очень близко, ее масштабы огромны и что вопросам национальной безопасности Россия будет отдавать приоритет. Но если не будет соответствующего научно-производственного потенциала, а также кадрового, который сможет своевременно и эффективно этот потенциал реализовать, то вложения не сработают.

Не нужно бояться военно-технического сотрудничества, в этом приоритет для наших экономик, мы сохраним свой интеллектуальный, образовательный и научный потенциал, те совместные производственные и научные школы, которые дают возможность обеспечить обороноспособность и безопасность страны, которые являются иммунитетом для наших государств. Кроме того, научно-технологический потенциал оборонной сферы может использоваться и в народном хозяйстве, так званые спилверы.

Есть разные пути выхода из мирового финансового кризиса, но история подтверждает, что приоритет глобальные игроки отдадут называемому сценарию. И как мы видим, сегодня те страны, которые этот кризис породили, для усмирения недовольных применяют так называемый «высокоточный луч» по которому осуществляется наводка ракет и бомб. Ни одна страна СНГ, не считая Россию, не имеет сегодня космического зонтика, чтобы защититься от высокоточного оружия, и не может выделить 770 миллиардов долларов США на модернизацию в военной сфере, что бы иметь современные средства защиты и поражения. Только сообща, только вместе мы можем обеспечить как экономическое развитие, что даст возможность повысить благосостояние наших граждан, так и обеспечить безопасность наших стран.

Через интеграцию и кооперацию мы сможем использовать тот промышленный потенциал Украины, который сосредоточен в военно-технической сфере, через привлечение инвестиций, в первую очередь из Российской Федерации.

Уже двадцать лет как мы стали независимыми после развала Советского Союза. Это сигнализирует о том, что у нас почти не осталось и биологического времени, которое измеряется сменой поколений, чтобы изменить курс на единение и созидание. А поколение – это не 100 лет, а 20-25, от рождения человека до появления его первого потомства. Это также время смены логики и социального поведения, именно в этом ритме протекает человеческая история и планируется геополитическое будущее. О чем это говорит? Что те родственные связи, семейные узы, служба в армии, учеба в институте и многие другие историко-культурные связи которые были в Советском Союзе, будут утрачены. Осталось пять лет, и если мы не сохраним объединяющую нас среду, не обеспечим спрос и предложение на культурные ценности, на общность между нашими народами, на язык, на производственные и научные школы, то завтра мы друг друга не будем уже понимать. А потом пройдет еще один цикл, двадцать пять лет, и не будет уже тех связей, которые исторически нас связывают и образуют воспроизводящуюся целостность, не империю, а цивилизацию.

Мы не имеем права потерять исторические, культурные, научные, кооперационные связи между нашими народами. Непростительной ошибкой является то, что мы забываем прошлое и очень мало делаем для будущего. Больно слышать, когда некоторые политики при разглагольствовании допускают высказывания, например, что участие Украины в интеграции с ТС, ЕС и АТЭС – не обязательно. Судьбы народов Содружества настолько переплелись, что искусственное отторжение любого народа по воле политиков приведет к насилию и страданиям. Поэтому и нужна углубленная интеграция, на новой платформе чтобы обеспечить единство государств Содружества и обезопасить судьбы наших народов от политических ошибок, чтобы не разорвали единое, целостное на части в зависимости от того, какого толка политики прорвутся к власти.

Такие ученые как, Л. Вардомский и А. Шурубович считают, что мощь стран в глобальной экономике все более определяется их местом во всемирной инновационной сфере. Лишь немногие страны занимают в ней ведущие позиции, находясь в центральных (управляющих) точках. Это, прежде всего, США, а также ведущие страны ЕС, Израиль, Япония. Стремительно растет инновационное значение Китая. Именно эти страны получают большую часть мировой инновационной ренты. К ним стягиваются мировые инновационные ресурсы (наиболее способные студенты и аспиранты, ведущие ученые и конструкторы, регистрируется большая часть патентов), и от них по миру распространяется инновационный трансфер (в виде научной литературы и учебников, патентов и лицензий, предпринимательских идей и высокотехнологичной продукции).

Значительно больше стран, располагающих существенным инновационным потенциалом, но остающихся на вторых-третьих ролях в мировых инновационных процессах. К ним в частности, относятся Белоруссия, Россия, Украина.[1]

Завтра центром экономического развития станет материк Евразия. Бжезинский подчеркивает, что в последнем десятилетии 20 века «впервые в истории неевразийская держава стала не только главным арбитром в отношениях между евразийскими государствами, но и самой могущественной державой мира. Поражение и распад Советского Союза стали финансовым аккордом в быстром вознесении на пьедестал державы Западного полушария – Соединенных Штатов – в качестве единственной и действительно первой подлинно глобальной державы». Смелое заявление одного из самых влиятельных «конструкторов» американской внешней политики является, по сути, дела призывом к узурпации законных и естественных прав не только России, но и других государств Европы и Азии, беспрецедентным игнорированием геополитических реалий. [2]

Нам, в отличие от США, не нужно этот мировой остров завоевывать, так сложилось исторически, что мы здесь живем и должны обеспечить достойную жизнь нашим поколениям. Эта земля дана Богом для наших народов, поэтому мы обязаны ее сохранить, приумножить и сделать все возможное, чтобы обеспечить на этой земле сотрудничество божественной воли и человеческой свободы, вернуть наших соотечественников с других частей земного шара и создать все условия для того, чтобы мы развивались, процветали, дружили, сотрудничали.

Некоторые силы стремятся вытеснить государства Содружества и в первую очередь Россию из евразийских позиций. Поэтому евразийство несет в себе перспективу новых сдвигов в расстановке сил на нашей планете и мы должны быть готовы за него бороться потому, что именно здесь наши геостратегические, геоэкономические и геополитические интересы. Свой диктат США намереваются осуществить путем установления контроля над богатыми нефтью районами планеты. Это — Ближний Восток, Северная Африка, бывшие советские республики в Закавказье и Средней Азии. Зачем же понадобилось это американцам, коль сами они вывозят из этих мест не так уж много нефти? Расчет прост и диничен: контроль над доступностью нефти странам Европы и Восточной Азии позволит США решать, кто именно и на каких условиях будет ее получать. А это значит, что они будут иметь возможность «перекрыть кислород» любому своему потенциальному сопернику. Таким образом, США отесняют от источников нефти, а следовательно, лишают каких-либо самостоятельных позиций на Ближнем Востоке политических, экономических, военных, своих европейских партнеров по НАТО. [2]

Именно с этих позиций, с учетом глобальных вызовов, перспективы выживания и развития с учетом закона времени мы должны подойти к вопросам интеграции. Тогда мы увидим, что, несмотря на проделанную большую работу, как в СНГ, так и ЕвразЭС по созданию Зоны свободной торговли, Таможенного союза, Единого экономического пространства не соответствуют тем вызовам современности,

которые нам предъявило время. Нужно срочно проводить большую и глубокую интеграцию, создавать Евразийский экономический союз на новых принципах и новой инновационной, технологической платформе и с новой денежно кредитной системой.

Идет время, народы проходят путь развития, результаты которого требуют, новых принципов и моделей. Не учесть этого или запоздать с этим — значит внести диссонанс в сложившееся единение, которым могут воспользоваться деструктивные силы, пекущиеся не о благе народов, а о личностных или групповых властных амбициях. Создание Евразийского экономического союза прежде всего будет способствовать нахождению гармоничных решений ряда национальных проблем, а также проблем современного мироустройства.

И если рассматривать Россию как центр евразийского пространства, то мы являемся свидетелями того, как центробежные тенденции ряда стран в отношении ее постепенно сменяются центростремительными. На своем собственном опыте они убеждаются в том, что разрушение сложившихся многосторонних связей имело отрицательные, а то и катастрофические последствия.

Общая причина этих противоречий в том, что накапливающееся, то есть капиталистическое (от слова - капитал) производство, антагонистическое по существу, в принципе не может быть эффективным потому, что не может быть по настоящему организовано по точному и взаимно выгодному профилю интересов производителей и потребителей. И следовательно, как общественное крупное производство оно по определению не может быть индивидуализированным и персонализированным. А не может быть индивидуализированным и, следовательно, работать по точному профилю на потребителя потому, что не может быть неотчужденным и не обезличенным. То же самое частнособственническое присвоение и потребление произведенных благ в условиях обобществленной стихии не может не быть антагонистическим и хищническим (в нынешней терминологии — коррумпированным) и, следовательно, преступным, незаконно обогащающем класс капиталистов и обделяющем класс рабочих.

Кризис, таким образом, это искусственное ограничение спроса или предложения, производства или потребления, противное законам жизни, основанное на принципах естественного отбора.

Понятно, что настоящая интеграция не может строиться на таких искусственных, граничащих с преступными, спекулятивных и эгоистических посылках и ограничениях. Она в принципе не приемлет и должна нивелировать образующиеся излишки. Но не излишки, которые порождаются антагонистическими причинными противоречиями между капиталистическими формами производства и потребления. Эти излишки снимаются лишь путем смены самих этих форм производства и потребления и в принципе не снимаются интеграционными механизмами их механической корректировки. Другими словами, это означает, что интеграция должна рассматриваться как естественная форма содействия минимизации национальных издержек производства и уже только затем, и только на основе повсеместного обеспечения минимальных издержек на местах, сверх этого, как отлаженный и совершенный международный механизм и орудие получения наднациональных сверхприбылей за счет оптимизации международного разделения труда. [3]

Если членами интеграционной группировки являются сходные государства, население и элиты которых обладают сравнительно близкими характеристиками, такие структуры, по всей видимости, в меньшей степени подвержены распаду. Растущая разнородность усложняет выработку общих условий интеграции, на которые «готовы» согласиться участники группировки, а также повышает издержки переговоров и согласования.

Другой параметр, определяющий устойчивость интеграционного объединения, - эффективность институциональной среды и управления в сфере производства общественных благ, потребляемых всеми странами, таких как взаимная торговля, безопасность или общая инфраструктура. Иначе говоря, рост эффективности интеграционной группировки повышает устойчивость ее размера. В частности, речь идет о производимых в интеграционных группировках «общественных благах». Прежде всего, данный эффект оказывает воздействие на «рынок институтов и экономических политик», повышая «качество» предоставляемых государствами частным структурам «благ» и, соответственно, увеличивая их готовность «платить» за эти блага. При прочих равных эффективность управления интеграционной группировки напрямую определяется эффективностью государственного управления в странах-членах.

Действительно, эволюционный подход к экономической политике предполагает, что разнородность интеграционного объединения является своеобразным «капиталом», создающим возможность для эволюционного конкурентного процесса генерации нового значения, внедрения инноваций и динамичного развития. Помимо этого сама по себе разнородность предпочтений не является статическим явлением, а порождается динамическим процессом развития, в котором важную роль играют сделки на « межгосударственном политическом рынке». [4]

Интеграция государств Содружества в Евразийский экономический союз - это механизм преодоления пороков и несовершенств современного мира, противоречий и диспропорций в их реализации в сложившихся формах, методах и способах международного разделения труда, это запрет на протекционизм и искусственные барьеры во взаимной торговле, это повышение эффективности располагаемых и используемых материальных, трудовых и финансовых ресурсов в интересах непрерывного повышения уровня и качества жизни граждан.

Интеграция в Евразийский экономический союз — это не только взаимодействие, взаимное приспособление, сотрудничество, объединение национальных хозяйств, интернационализация хозяйственной жизни, а восстановление, восполнение некоторого единства — то есть, это новая целостность.

Огромная роль здесь отводится России. Она должна стать эпицентром интеграционных процессов, потому что это великая держава, которая находится в центре и имеет все необходимые для этого ресурсы. Именно от России государства Содружества ждут инновационного прорыва, ждут сигнала на осуществление системных преобразований, которые будут справедливо учитывать национальные интересы государств-участников. Ведь от поведения России на материке Евразия будет зависеть дальнейшая судьба Европы и Азии, а от того как она реализует свою миссию - реакция всего мира.

Россия не является мостом между Западом и Востоком, а есть центр Евразии, поэтому от мудрого решения, предложенной архитектуры безопасности на материке зависит мир во всем мире. Ускорение создания Евразийского экономического Союза объясняется и нестабильной ситуацией в мире. Мировое сообщество осознало, что нуждается в новой мировоззренческой модели. Вокруг этого Союза начнется формирование нового баланса сил, произойдет разворот потоков мировой торговли и финансовых ресурсов, которого ждут две мощные части света – Европа и Азия. В такой Союз необходимо вступать всем вместе, потому что если какая-то страна задержится, она может попасть в зону влияния другой силы, что в условиях неустойчивости может привести к пересмотру границ, территориальных претензий, что нарушит и без того хрупкий баланс и спровоцирует эффект домино. Историческая миссия России заключается в том, чтобы трансформации были произведены мирным путем без войн и насилия.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Л. Вардомский, А. Шурубович, «Факторы и модели модернизации экономик стран СНГ», международный научно-общественный журнал – «Мир перемен» №3, 2011 г., главный редактор Р.С. Гринбер, Москва, 191 с., С. 44, 45
2. Илларионов С.И., Никулина О.В., Руксес Г.Н. «Евразия - геостратегический ориентир России (выбор 21 века)» - М.: Русская книга, 2001. – 176 с. С. 6, 7, 18, 19
3. Проф. В.М.Симчера, «Почему буксует интеграция? (опыт статистической оценки невидимых барьеров)» - 20 с., С. 7,9.
4. «Евразийская экономическая интеграция», научно-аналитический журнал №1, 2008, г. Алматы, 500 экземпляров, С. 11,12
5. http://www.tsouz.ru/db/stat/Pages/external_stat.aspx

УДК 338.21

ОЦІНКА ПОКАЗНИКІВ ЗОВНІШНІХ ТРУДОВИХ ПОТОКІВ УКРАЇНИ В РЕГІОНАЛЬНОМУ ВИМІРІ

Муромець Н.Є., к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці Донецького національного університету

Постановка проблеми. Сучасне розуміння міграційних процесів повинно полягати у визнанні мобільності нормальним і поширеним явищем навіть в розвинених країнах. Економічні переваги міграції для національного ринку праці в країнах походження трудових потоків визначити досить складно, але статистично доведено, що зростання інтенсивності трудових потоків на 1% у короткостроковій перспективі підвищує реальний ВВП на душу населення на 1%. Спроби обмежити такі трудові потоки, не визнаючи глибинних чинників щодо інтенсивності їх руху, є неефективними.

Оскільки найпотужнішим і соціально значущим міграційним потоком в Україні є на сьогодні трудова міграція, тому міграційна політика держави має бути спрямована на регулювання трудових потоків працівників-мігрантів.

Аналіз останніх досліджень. Досить ґрунтовно питання міграції населення України й трудових ресурсів розглянуто у працях вітчизняних науковців Е.Лібанової, Л. Лісогор, О.Малиновської, О.Палія, в яких викладено проблеми формування адекватного інформаційного забезпечення міграційних досліджень для формування виваженої державної політики регулювання руху зовнішніх трудових потоків, які формують працівники-мігранти. Але мало дослідженими залишаються питання визначення можливості впливу фактору регіонального людського розвитку на інтенсивність зовнішніх трудових потоків.

Метою статті є районування інтенсивності зовнішніх трудових потоків в регіонах України в залежності від рівня їх регіонального людського розвитку.

Результати дослідження.

Впровадження стратегічних підходів щодо регулювання міграційної політики України має відбутися на основі глибинного наукового аналізу демографічних тенденцій, перспектив економічного розвитку та міграційної ситуації в країні, а також міжнародного досвіду, здійснення моніторингу міграційної ситуації у світі з прогнозуванням тенденцій світового соціально-економічного та демографічного розвитку. Такий підхід дозволить визначити стратегічну мету міграційної політики держави, яка повинна бути спрямована на збереження власного трудового потенціалу та його поповнення ззовні на основі певних етнічних, професійно-кваліфікаційних, вікових та інших критеріїв.

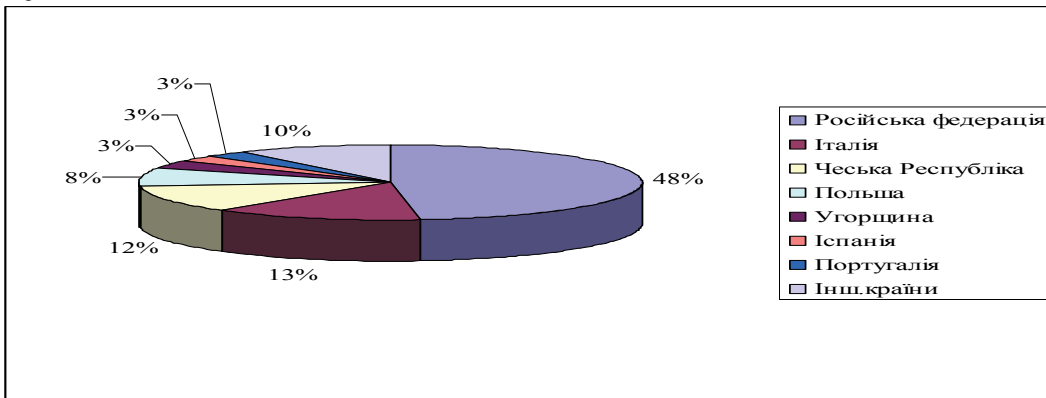


Рис.1 Питома вага трудових мігрантів за країнами перебування протягом 2005-2008 рр., %

Формування міграційної політики в Україні відбувалося переважно ситуативно. Україна й досі не визначилася зі стратегічною метою міграційної політики. Обстеження трудової міграції, здійснене Держкомстатом України у червні 2008 р., стало першим повномасштабним обстеженням в Україні з цієї тематики [1].

Основними країнами призначення українських заробітчан є Російська Федерація, Італія, Чеська Республіка, Польща, Угорщина, Іспанія та Португалія. Загалом майже всі трудові міграції здійснюються до країн СНД та ЄС (рис.1). Основними чинниками, що визначають інтенсивність та спрямованість зовнішніх трудових міграцій у регіонах, є: близькість до державних кордонів України з іншими країнами, особливості менталітету населення, історичні та ментально-етнічні зв'язки між регіонами України та іноземними країнами, загальний рівень розвитку регіону та наявність у регіоні або у безпосередній близькості від нього великих поліфункціональних міст.

Найактивнішу участь у зовнішніх трудових міграціях беруть мешканці західних регіонів (12,9% від населення працездатного віку), найменше залучені до них мешканці північних регіонів (1,7% населення працездатного віку). Щодо оцінки структури зовнішніх трудових потоків за географічним спектром, то за цим показником передують міграції мешканців західних регіонів (Волинська, Рівненська, Хмельницька, Тернопільська, Івано-Франківська, Чернівецька, Закарпатська, Львівська області), що пояснюється їх територіальною близькістю до багатьох європейських країн. Загалом трудові потоки із західних регіонів складають 57,4% від загальних обсягів зовнішнього трудового потоку України (рис.2). Поширеність трудових міграцій серед населення зазначених областей має глибокі історичні корені, оскільки ці регіони здавна характеризувалися як працездатні.

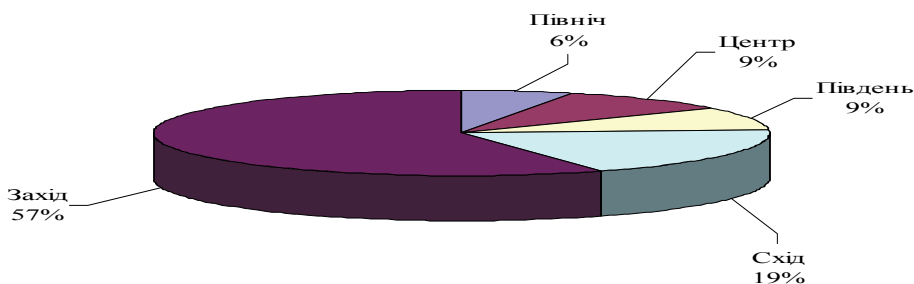


Рис.2 Структура трудових потоків за територіальними зонами України протягом 2005-2008 рр., %

Мешканці північних (Чернігівська, Сумська, Київська, Житомирська області та м.Київ), східних (Харківська, Луганська, Донецька, Запорізька, Дніпропетровська області) та південних (Одеська, Миколаївська, Херсонська області, АР Крим, м. Севастополь) регіонів виїздили на заробітки здебільшого до Російської Федерації (відповідно, 54,1%, 84,1% та 65,7% від загальної кількості мігрантів з цих територій) та Італії (16,6%, 4,6% та 4,9%). З південних регіонів трудові міграції в незначних масштабах здійснювалися також у Чеську Республіку, Польщу, Португалію [2].

Жителі центральної частини України (Вінницька, Черкаська, Полтавська, Кіровоградська області) працювали переважно у Російській Федерації (56,0%), Чеській Республіці (9,7%), Польщі (8,5%), рідше – в Італії, Португалії та Іспанії (відповідно, 2,9%, 3,4% та 1,0% загальної кількості мігрантів з цих регіонів).

В структурі вихідних трудових потоків за віковою ознакою переважає питома вага мігрантів віком 40-49 років, але є певні відмінності вікової структури за країнами перебування (рис.3). Найбільшою мірою втягнуті в процеси трудової міграції працівники старших вікових груп. Так за оцінкою Міністерства праці і соціальної політики України, протягом 2001-2008 рр. відсоток трудових мігрантів старше 40 років залишається незмінно високим: 35-36%, оскільки цим віковим групам особливо складно знайти роботу з гідною оплатою в Україні з тим, щоб забезпечити родину і заробити гідну пенсію. Молодь віком 15-24 років має незначну питому вагу у структурі зовнішнього трудового потоку, з молодих працюють в Іспанії та Італії, – відповідно, лише 4,8% та 6,7% загальної кількості українських мігрантів у цих країнах, тоді як в інших країнах – від 11,9 до 16,1%. Молодь віком 25-34 роки становила найбільшу частку серед трудових мігрантів у Чеській Республіці та Російській Федерації (відповідно, 36,1% та 34,9% загальної кількості українських мігрантів у цих країнах) [1].

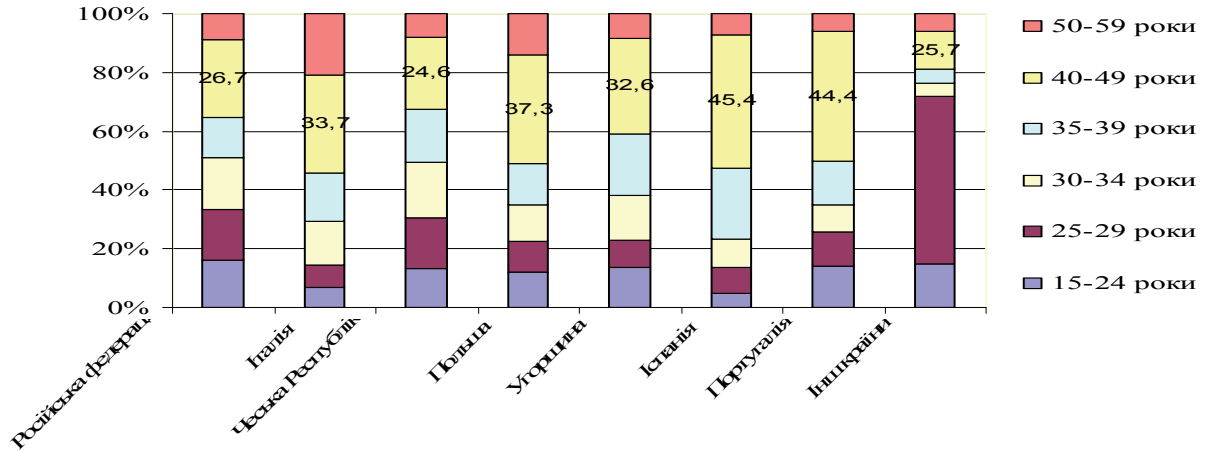


Рис.3 Глибина зовнішнього трудового потоку за віковими групами та країнами перебування протягом 2005-2008 рр., %

Особливого значення набуває дослідження освітнього рівня трудових потоків, який значно нижчий, ніж для усього зайнятого населення. Більшість трудових мігрантів (59,0%) мали повну загальну середню освіту на відміну від питомої ваги для зайнятого населення в Україні (43,2%), ще 9,8% – базову загальну середню або початкову загальну освіту. Частка осіб з повною вищою освітою серед них становила лише 13,9%, тоді як серед усього зайнятого населення – 23,2%. Це свідчить про те, що особам з високим освітнім рівнем легше знайти підходящу роботу на вітчизняному ринку праці. Відмінності в освітньому рівні зовнішнього вихідного трудового потоку за гендерною чи поселенською ознаками в цілому відповідають загальній картині, що спостерігається відносно всього населення України працездатного віку: жінки й міські мешканці мають набагато вищий освітній рівень (рис.4).

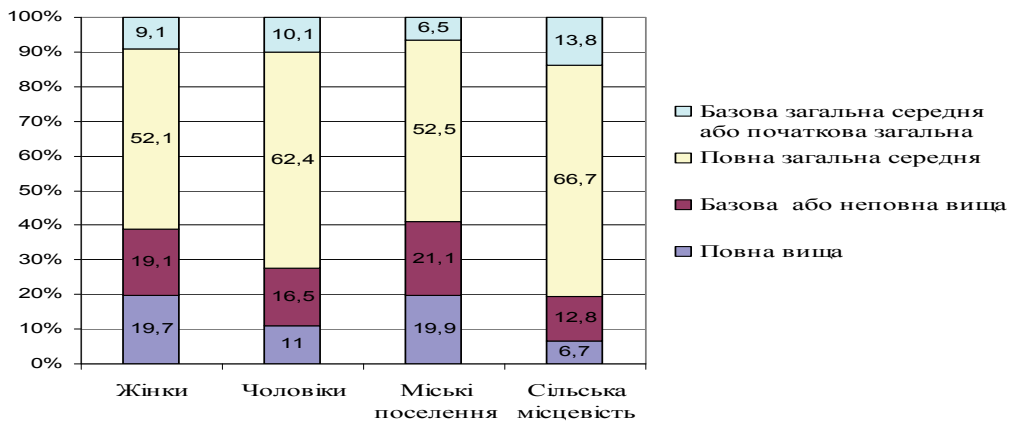


Рис.4. Структура потенційного вихідного зовнішнього трудового потоку за рівнем освіти, статтю та місцем проживання протягом 2005-2008 рр., у % від загального обсягу.

Якщо врахувати регіональну специфіку витоку цих трудових потоків, то зовнішні вихідні потоки з вищою освітою з північних та центральних регіонів склали відповідно 23,1% та 22,9% від загального обсягу, а зі східних – (21,5%), тобто кожен п'ятий мігрант зі сходу мав вищу освіту, а дві третини трудових мігрантів з вищою освітою походили із західних регіонів [1].

Актуальною проблемою є оцінка періодичності зовнішніх вихідних трудових потоків з України за їх частотою та тривалістю. За результатами проведеного обстеження було визначено про циклічний та сезонний характер руху трудових потоків, тобто можна визнати домінування вихідно-поворотних зовнішніх трудових потоків за напрямками їх руху. Упродовж останніх трьох з половиною років середня кількість виїздів, що припадає на одного трудового мігранта, складала 3,4 рази [2]. При цьому за країнами призначення серед тих, хто здійснив один виїзд, переважали Російська Федерація та Італія (рис. 5).

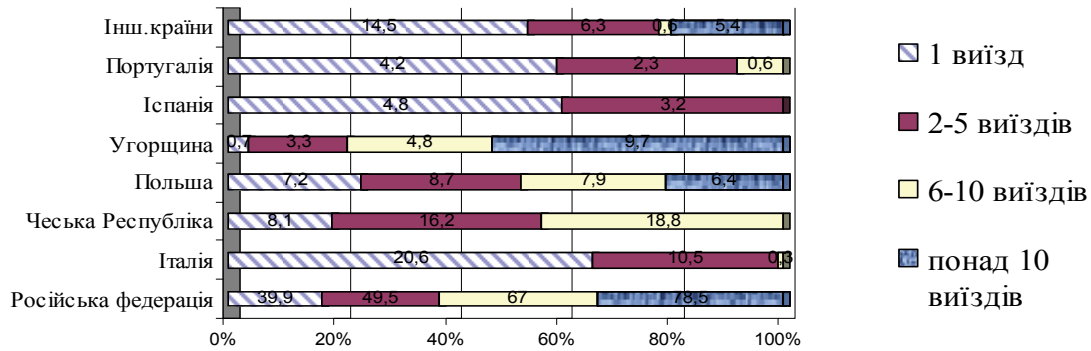


Рис.5. Періодичність зовнішніх вихідних трудових потоків за частотою виїздів в країнах призначення протягом 2005-2008 рр.

Тривалість трудових потоків за кордоном визначальною мірою залежить від близькості країни перебування, оскільки це пов'язано з витратами на дорогу/ На роботу до сусідніх країн (таких, як Угорщина, Польща) трудові мігранти виїжджали на доволі короткий термін, і такі поїздки здійснювалися значно частіше (двічі-тричі на рік). До зазначених країн на термін до трьох місяців виїжджало 78,9% та 73,1% трудових мігрантів відповідно [1]. Водночас трудові міграції до Італії, Португалії та Іспанії мають більш тривалий характер – півроку і більше (рис.6).

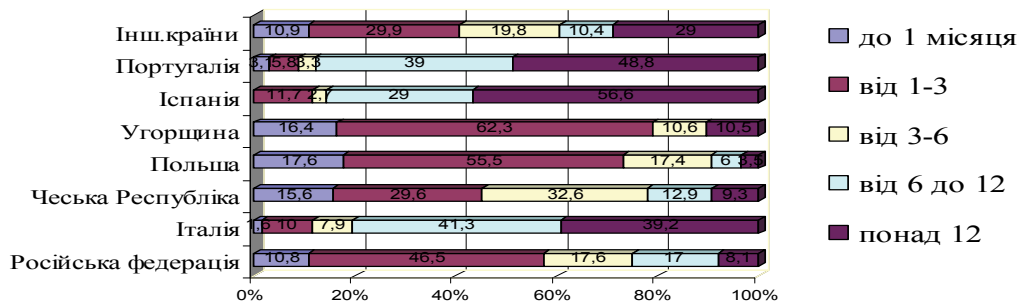


Рис.6. Періодичність зовнішніх вихідних трудових потоків за тривалістю в країнах призначення, 2005-2008 рр., %

Досить складно визначити швидкість руху зовнішніх вихідних трудових потоків, оскільки не ведеться облік знайдених (покинутих) робочих місць трудовими мігрантами в країнах призначення.

Структура зовнішніх трудових потоків за видами економічної діяльності значною мірою зумовлена їх розподілом за професійною ознакою. У структурі зовнішніх трудових потоків надзвичайно низька питома вага професіоналів, фахівців, технічних службовців (6,0%) та значна частку складають представник робочих професій, з яких майже третину становлять найпростіші професії (рис.7).

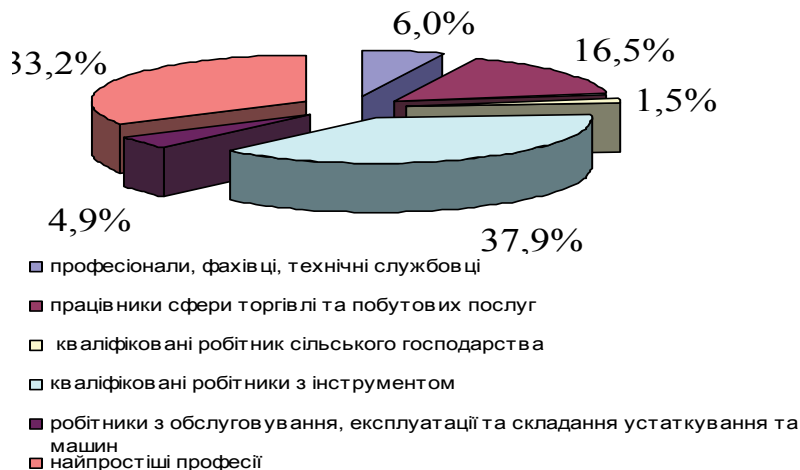


Рис. 7. Структура зовнішніх трудових потоків за професійними групами мігрантів до моменту їх виїзду за кордон протягом 2007-2008 рр.,%

Низький професійно-кваліфікаційний рівень робіт, що виконувалися трудовими мігрантами за кордоном, свідчить про дуже низьку ефективність використання їх трудового потенціалу, адже багато з них в Україні працювали на значно вищих посадах, мали складніші професії (рис.8).

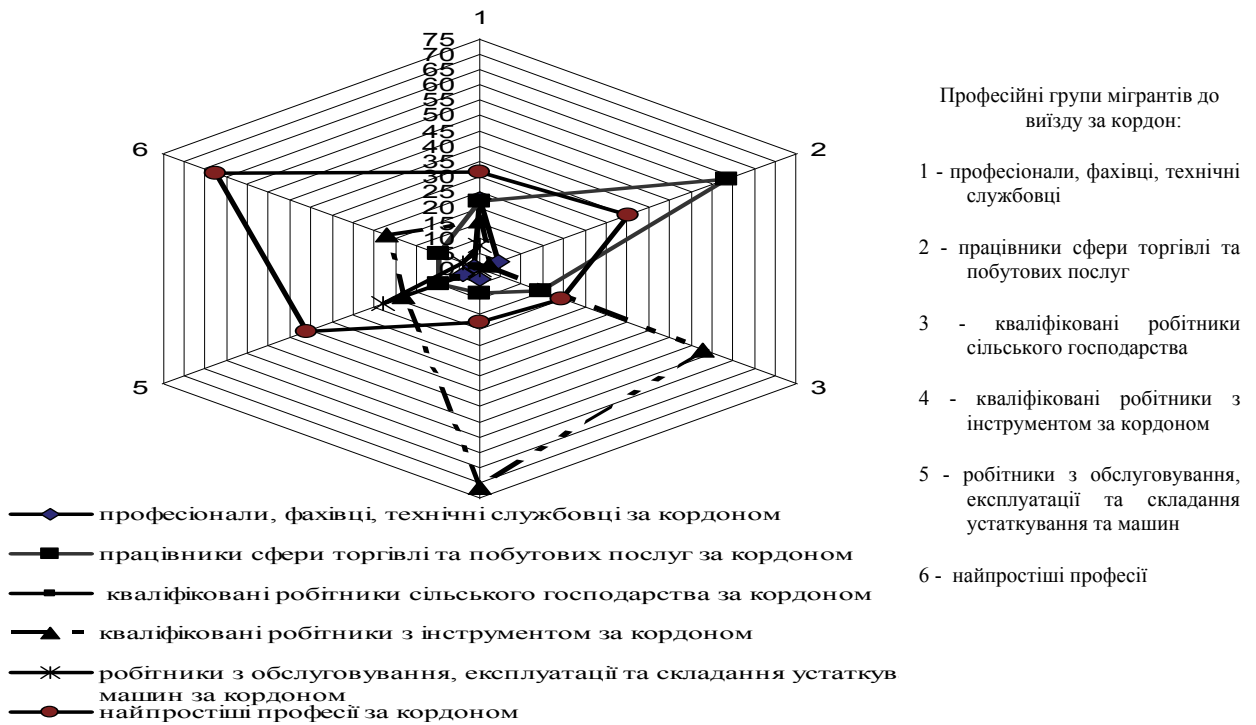


Рис.8 Співвідношення професійно-кваліфікаційного рівня робітників-мігрантів та виконуваних ними робіт за кордоном, % 2007-2008 рр.

Колишні професіонали, фахівці, технічні службовці склали майже чверть трудових мігрантів, а за кордоном вони працювали переважно як працівники сфери торгівлі та побутових послуг, кваліфіковані робітники з інструментом, робітники з обслуговування, експлуатації та складання устаткування та машин, або взагалі на найпростіших професіях.

Якщо дослідити структуру трудових потоків, які утворювали працівники, що походили з різних регіонів України, то можна визнати, що у кваліфікованих трудових потоках найбільшу питому вагу склали вихідці зі сходу України –42,9% у східних та південних регіонів – 27,3%. У трудових потоках працівників найпростіших професій переважали представники західних (41,1%) та центральних (30,3%) регіонів.

З метою формування вираженої регіональної політики було зроблено припущення про наявність можливої залежності між інтенсивністю регіональних трудових потоків і показником людського розвитку цих регіонів. Було побудовано сітку районування України, шляхом накладення значень показників інтенсивності зовнішніх вихідних трудових потоків на рейтинг регіонального людського розвитку (рис. 9). При оцінці інтенсивності вихідних зовнішніх потоків слід використати якісні характеристики величин показників ("високий рівень", "низьке значення", "переважна більшість" тощо), та рейтинги людського розвитку регіонів відповідно до їх віднесення слід поділити на три групи: «регіони лідери», «регіони основної групи» та «регіони аутсайдерів».

За результатами рейтингової оцінки індексу людського розвитку у 2010 році можна виділити 3 групи регіонів: регіони – лідери, які за результатами розрахунків індексу людського розвитку посідають перші 4 місця; регіони основної групи (19 регіонів), які за результатами розрахунків індексу людського розвитку посідають з 5 по 23 місце; регіони – аутсайдерів, які за інтегральними розрахунками посідають останні місця [4]. Відповідно до такого групування областей України доцільним було б визнати наявність закономірностей щодо відповідного районування областей за ступенем інтенсивності зовнішніх вихідних трудових потоків у табл.1.

Оскільки за показниками інтенсивності зовнішніх трудових потоків усі регіони України можна об'єднати у сім географічно цілих міграційних районів, то слід дослідити чи існує зв'язок інтенсивності трудового потоку з рейтингом регіонів за рівнем людського розвитку (рис.9).

1. *Закарпатський.* Цей район охоплює одиницю область, що характеризується найвищим серед усіх регіонів України рівнем участі населення у трудових міграціях, який на рис.9 позначений, як «дуже високий». В той же час Закарпатська область відноситься до регіону з основної групи за рейтингом людського розвитку, а також як така, що поліпшила свою позицію протягом 1999-2010 рр. у рейтингу за рівнем людського розвитку. Закарпатська область посіла друге місце за станом та охороною здоров'я серед усіх регіонів, також покращила свої позиції за умовами проживання населення (на 4 позиції), рівнем освіти та фінансуванню людського розвитку, а за розвитком ринку праці в середньому займає 7 ранг протягом 1999-2010рр. [4]. Логічним було б очікувати не настільки інтенсивні вихідні потоки, як є насправді. Значні вихідні зовнішні потоки зумовлені, по-перше, географічною близькістю, по-друге, етнічними особливостями регіону (тут мешкає основна частина українських угорців і словаків), по-третє, історичними зв'язками (Закарпаття у різні часи входило до складу Угорщини і Чехословаччини). Основними напрямками трудових поїздок є Чеська Республіка, Угорщина та Словаччина. Рівень орієнтації на країни СНД (в першу чергу, Російську Федерацію) є помітно меншим, ніж у східних та південних регіонах, але вищим, ніж у двох інших районах, які повністю розташовані у межах Західної України.

2. *Буковинський.* Район територіально відповідає Чернівецькій області, де спостерігається дуже високий (хоча й у півтора рази менший, ніж на Закарпатті) обсяг зовнішніх трудових потоків. Більше половини місцевих заробітчани працює в Італії, решта – переважно в інших країнах Євросоюзу, а частка працюючих у Російській Федерації є найменшою серед усіх трудовіграційних районів. Високий рівень орієнтації на Італію вочевидь пов'язаний з тим, що в Чернівецькій області найвища в Україні частка романомовного населення (румун та молдован). В той же час Чернівецька область також відноситься до регіону з основної групи за рейтингом людського розвитку, а також як така, що поліпшила свою позицію протягом 1999-2010 рр. у рейтингу за рівнем людського розвитку завдяки одному з найкращих показників соціального середовища серед областей України (2 місце серед усіх регіонів) [4].

3. *Галицько-Волинський район* (Волинська, Івано-Франківська, Львівська і Тернопільська області) характеризується високим рівнем трудових потоків, які удвічі вищі за загальнодержавним рівнем, але вдвічі менші, ніж у Буковинському районі. Тут спостерігається значно вищий рівень орієнтації на Польщу і підвищений – на Португалію, Іспанію та Італію при відносно низькому рівні орієнтації на

країни СНД. Всі області, які формують Галицько-Волинський регіон відносяться до регіонів основної групи. Слід зазначити, що Волинська область відноситься до другої категорії регіонів, які погіршили свої позиції в порівнянні з попереднім роком (зниження на 9 позицій).

Таблиця 1.

| Районування за інтенсивністю вихідних зовнішніх потоків | Якісні характеристики величин показників зовнішніх вихідних потоків | Області України | Рейтингова оцінка регіонів за індексом людського розвитку у 2010 р. [4] | Групування областей за індексом людського розвитку (група) |
|---|---|-------------------|---|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Закарпатський | Дуже високий | Закарпатська | 8 | основна |
| Буковинський | Дуже високий | Чернівецька | 14 | Основна |
| Галицько-Волинський | Високий | Волинська | 16 | Основна |
| | Високий | Івано-Франківська | 9 | Основна |
| Західно-Центральний | Високий | Львівська | 12 | Основна |
| | Високий | Тернопільська | 10 | Основна |
| | Середній | Вінницька, | 24 | Регіони-аутсайдери |
| | Середній | Рівненська, | 19 | основна |
| | високий | Хмельницька | 5 | основна |
| Східно-Центральний | високий | Черкаська | 11 | основна |
| | Дуже низький | Дніпропетровська | 13 | Основна |
| | середній | Донецька | 27 | Регіони-аутсайдери |
| | Дуже низький | Житомирська | 23 | Основна |
| | середній | Запорізька | 20 | Основна |
| | Дуже низький | Київська | 4 | Регіони-лідери |
| | Дуже низький | Кіровоградська | 26 | Регіони-аутсайдери |
| | Дуже низький | Полтавська | 6 | Основна |
| | середній | Сумська | 22 | Основна |
| | Низький | Харківська | 3 | Регіони-лідери |
| Південний | Низький | Чернігівська | 15 | Основна |
| | Дуже низький | м. Київ | 1 | Регіони-лідери |
| | Низький | АР Крим | 7 | Основна |
| | Дуже низький | Миколаївська | 17 | Основна |
| | Дуже низький | Одеська | 21 | Основна |
| Луганський | Низький | Херсонська | 18 | Основна |
| | Низький | м. Севастополь | 2 | Регіони-лідери |
| | середній | Луганська | 25 | Регіони-аутсайдери |

Погіршення позицій у загальному рейтингу Волинської області передусім зумовила ситуація зі зниженням показників демографічного розвитку (на 10 позицій за цією складовою), а також стану та охорони здоров'я (на 9 позицій). Слід визнати, що Львівська та Тернопільська області покращили свої позиції у загальному рейтингу: у Львівській області покращилася ситуація із умовами проживання населення, а також поліпшилася екологічна ситуація (на 2 позиції за кожним блоком), а Тернопільська область також незначно поліпшила свої позиції на загальній шкалі рейтингу (на 1-2 позиції) [4].

4. *Західно-Центральний район* (Вінницька, Рівненська, Хмельницька та Черкаська області). Показник широти зовнішніх трудових потоків відповідає загальнодержавному рівню або вищий за нього. Структура мігрантів за потоками близька до загальних по Україні показників, зокрема у Російській Федерації та країнах СНД працює близько половини мігрантів. У Західно-Центральному та більш східних районах не спостерігається значних відмінностей між рівнями участі у трудових міграціях міських та сільських жителів: більш висока інтенсивність трудових міграцій сільського населення, що фіксується у цілому по Україні, забезпечується саме за рахунок Закарпатського, Буковинського та Галицько-Волинського районів. Всі області за винятком Вінницької формують групу основних регіонів за рівнем людського розвитку. Слід зазначити, що Вінницька область міцно закріпилася в групі аутсайдерів регіонального людського розвитку (починаючи з 2005 року) завдяки низьким показникам охорони здоров'я, матеріального добробуту, рівня освіти та умов проживання населення, але інтенсивність вихідних трудових потоків визнається як середня по регіонах України.

5. *Східно-Центральний район* формують Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Запорізька, Київська, Кіровоградська, Полтавська, Сумська, Харківська, Чернігівська області та м. Київ. Основні особливості формування вихідних трудових потоків – помітно нижчий від загальнодержавного рівень участі населення працездатного віку у трудових міграціях і переважна орієнтація на Російську Федерацію (у півтора рази вища, ніж у середньому по країні – рівень «дуже низький» або «низький»).

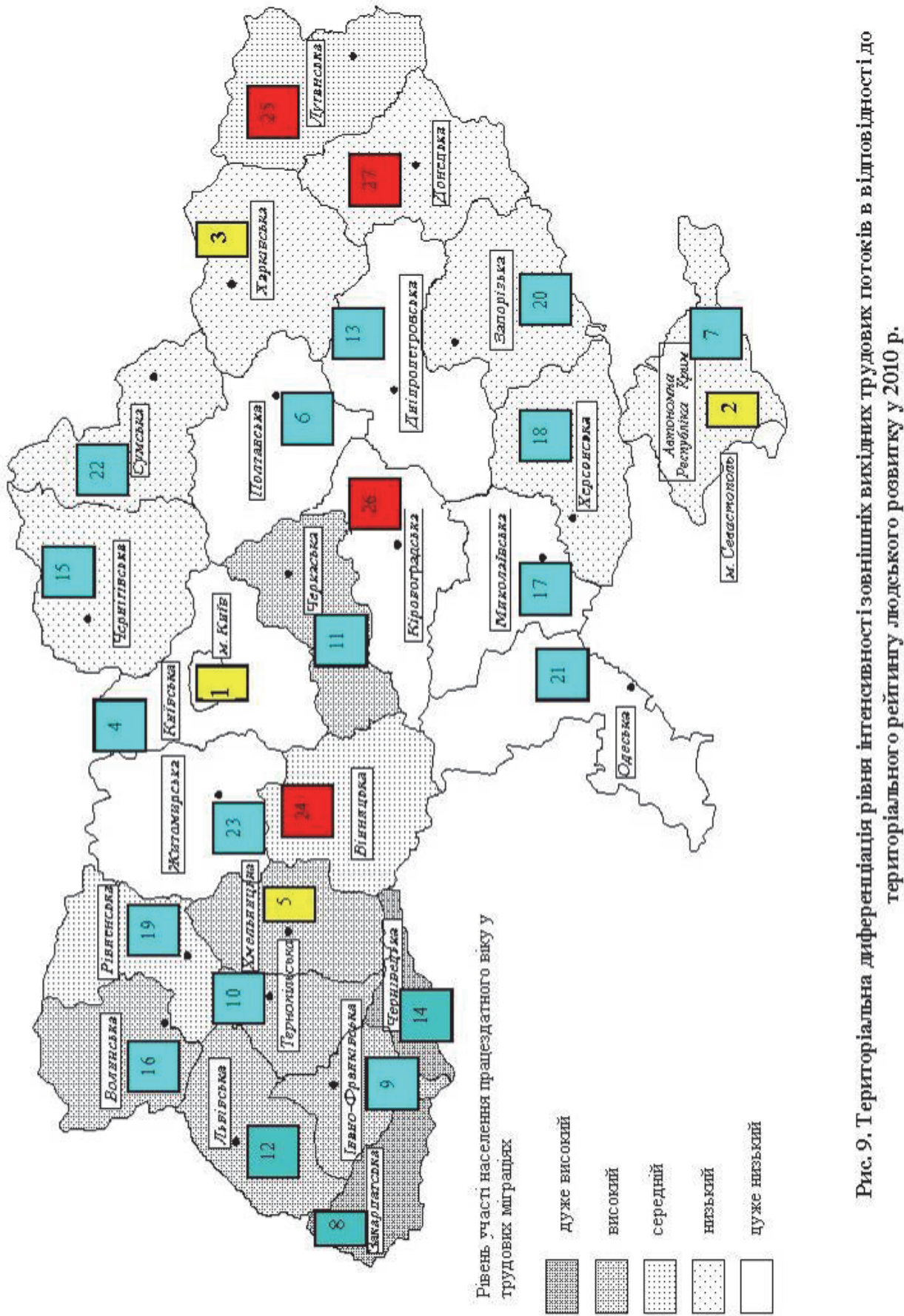
Донецька область, яка входить до регіонів аутсайдерів за показником людського розвитку (27 місце), має одночасно і низький рівень зовнішніх трудових потоків завдяки досить високому рівню матеріального добробуту (2 місце серед усіх регіонів) та високим показникам розвитку ринку праці (5 місце), але це не дозволило області залишити останнє місце у рейтингу. Найбільш проблемними для даного регіону залишаються демографічна ситуація, умови проживання населення та стан навколишнього середовища – за цими складовими Донецька область протягом останніх років входить до трійки регіонів-аутсайдерів. Серед яких опинилася також і Кіровоградська область, яка зайняла 26 місце у 2010 році [4].

Кіровоградська область вперше за всі роки спостережень опинилася на передостанньому місці в рейтингу людського розвитку завдяки наднизьким показникам демографічного розвитку, соціального середовища, матеріального добробуту та охорони здоров'я. Порівняно з попереднім 2009 роком відбулося погіршення показників практично за всіма складовими індексу.

Харківська область як область є лідером за показником людського розвитку і має другу позицію у рейтингу за розвитком ринку праці, третю – за рівнем освіти та доволі високі позиції за станом та охороною здоров'я, матеріальним добробутом, умовами проживання населення та соціальним середовищем. Поряд із цим, певні проблеми з екологічною ситуацією в регіоні залишаються досить актуальними (доволі високий рівень викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря). Територіальна близькість до кордону обумовлює середній рівень обсягу зовнішніх трудових потоків.

Київська область має треті позиції за матеріальним добробутом та умовами проживання населення, четверту – за рівнем освіти, та п'яту – за фінансуванням людського розвитку. Негативними сторонами у загальному індексі регіону є соціальне середовище та розвиток ринку праці. Ці фактори переважно і обумовлюють низьку активність зовнішніх трудових потоків з цього регіону.

6. *Південний* – АР Крим, Миколаївська, Одеська, Херсонська області та м. Севастополь. У цілому по району рівень зовнішніх трудових потоків дещо вищий, ніж у Східно-Центральному районі, але помітно нижчий, ніж в інших п'яти районах. Порівняно з попереднім районом не так різко виражена орієнтація спрямування зовнішніх трудових потоків в Російську Федерацію, натомість вищою є орієнтація на країни ЄС. Крім того, у Південному районі фіксується найвищий по Україні рівень незаконної, до складу якої входить торгівля людьми (згідно з даними медико-демографічного обстеження населення України 2007 р.).



Україна залишається однією із основних країн походження постраждалих від торгівлі людьми: з 1991 р. від торгівлі людьми постраждало близько 110000 українських громадян (приблизно це 5 500 осіб щороку), з цієї кількості МОМ ідентифікувала/допомогла тільки 7% (більше 7 500).

6. *Південний* – АР Крим, Миколаївська, Одеська, Херсонська області та м.Севастополь. У цілому по району рівень зовнішніх трудових потоків дещо вищий, ніж у Східно-Центральному районі, але помітно нижчий, ніж в інших п'яти районах. Порівняно з попереднім районом не так різко виражена орієнтація спрямування зовнішніх трудових потоків в Російську Федерацію, натомість вищою є орієнтація на країни ЄС. Крім того, у Південному районі фіксується найвищий по Україні рівень незаконної, до складу якої входить торгівля людьми (згідно з даними медико-демографічного обстеження населення України 2007 р.). Україна залишається однією із основних країн походження постраждалих від торгівлі людьми: з 1991 р. від торгівлі людьми постраждало близько 110000 українських громадян (приблизно це 5 500 осіб щороку), з цієї кількості МОМ ідентифікувала/допомогла тільки 7% (більше 7 500). З'являються численні нові тенденції, включаючи й збільшення випадків трудової експлуатації; розширення групи ризику населення, яке може постраждати від торгівлі людьми, це можуть бути дівчата (15-24 років), а також жінки й чоловіки різного віку; зростання кількості виявлених дітей, що постраждали від торгівлі людьми, а також зростання кількості іноземних постраждалих від торгівлі людьми [2].

7. *Луганський район*. Включає однойменну область, основними особливостями якої є переважно середній по Україні у цілому і високий щодо попередніх двох районів рівень обсягу зовнішніх трудових потоків. Різко виражена орієнтація на трудові поїздки до Російської Федерації. Луганська область відноситься до регіонів-аутсайдерів за рівнем людського розвитку, але область спромоглася залишити 26 місце і піднятися на одну позицію завдяки покращенню показників охорони здоров'я, соціального середовища, фінансування людського розвитку, демографічної ситуації та розвитку ринку праці.

Висновки.

Отже, за результатами проведеного дослідження інтенсивності зовнішніх трудових потоків з урахуванням регіональної специфіки було визначено по-перше, що не можна чітко зробити висновок щодо прямої залежності інтенсивності зовнішніх трудових потоків від рівня людського розвитку регіонів, а по – друге, було визначено основні чинники, що визначають інтенсивність зовнішніх трудових потоків у регіонах, серед яких:

- близькість до державних кордонів України з іншими країнами: це полегшує і здешевлює здійснення трудової міграції; особливо сприяє збільшенню міграційної активності близькість до кордонів з країнами ЄС незважаючи на відносно високі показники людського розвитку Закарпатського, Буковинського та Галицько-Волинського районів;
- особливості менталітету населення: загальновідомо, стійка орієнтація на вирішення назрілих проблем власними зусиллями (у тому числі, шляхом трудових міграцій) притаманна більш мешканцям західних регіонів;
- наявність у регіоні або у безпосередній близькості від нього великих поліфункціональних міст, які часто стають більш привабливими для працевлаштування для частини українських громадян, наприклад у Східно-Центральному та Південному районі, які включаються як до групи лідерів, так і до категорії аутсайдерів за рівнем людського розвитку
- загальний рівень розвитку регіону: з високорозвинених регіонів відтік населення на роботу за кордон є менш інтенсивним; підвищена міграційна активність населення Луганщини є наслідком не лише географічного положення області, але й її стабільно низького рівня людського розвитку.
- на спрямованість зовнішніх трудових міграцій, крім географічного положення, впливають також історичні та етнічні зв'язки між регіонами України та іноземними країнами.

РЕЗЮМЕ

В статті надано результати проведеного дослідження інтенсивності зовнішніх трудових потоків з урахуванням регіональної специфіки. Було визначено, що не можна чітко зробити висновок щодо прямої залежності між рівнем людського розвитку регіонів та показником інтенсивності зовнішніх трудових потоків, а також основні чинники, що визначають інтенсивність зовнішніх трудових потоків по регіонах України.

Ключові слова: міграційна політика, трудові потоки, індекс людського розвитку, регіон.

РЕЗЮМЕ

В статье представлены результаты проведенного исследования интенсивности внешних трудовых потоков с учетом региональной специфики. Было определено, что нельзя четко сделать вывод о наличии прямой зависимости между уровнем человеческого развития регионов и показателем интенсивности внешних трудовых потоков. В статье были выявлены основные факторы, определяющие интенсивность внешних трудовых потоков по регионам Украины.

Ключевые слова: миграционная политика, трудовые потоки, индекс людського развития, регион.

SUMMARY

In the article the results of the conducted research of intensity of external labour streams are given taking into account a regional specific. It was certain that it is impossible expressly to do a conclusion in relation to direct dependence between the level of human development of regions and index of intensity of external labour streams, and also basic factors, that determine intensity of external labour streams on to the regions of Ukraine.

Keywords: migratory policy, labour streams, index of lyuds'kogo development, region.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Зовнішня трудова міграція населення України: обстеження/ за ред. Українського центру соціальних реформ, Держкомстату України. – К.,2009.- [Електронний ресурс].- режим доступу: <http://openukrain.org/doc/BK-MIGR-END.pdf>.
2. Міграція в Україні: факти і цифри, Представництвом Міжнародної організації з міграції в Україні, – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iom.org.ua> е , Травень 2011/
3. Лібанова Е. М. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз: монографія / Е. М. Лібанова. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 327 с.
4. Регіональний людський розвиток. Статистичний бюлетень. Державна статистична служба України. 2010. -[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р. : затверджена постановою Кабінету Міністрів України від від 21 липня 2006 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ БАЛАНС, ЯК ПОКАЗНИК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Небрат В.Г., аспірант Національного інституту стратегічних досліджень (м. Київ)

В сучасних умовах розвиток стійких економічних зв'язків між країнами на основі міжнародного поділу праці має глобальний характер. Все більша відкритість національних економік, міжнародна торгівля, міграція капіталу, сучасні системи транспорту, зв'язку та інформації сприяли переходу процесу інтернаціоналізації господарського життя на такий рівень, на якому утворилася глобальна мережа взаємозв'язків у цілісному світовому господарстві з активною участю в ньому основної маси економічних систем більшості країн світу.

Питання стабілізації національної економіки тісно пов'язане з можливостями вирішення проблем зовнішньоторговельного балансу, які на нинішньому етапі економічного реформування досить обмежені. Для багатьох країн світу, які пройшли етап становлення ринкової економіки участь у регіональних інтеграційних процесах та зонах вільної торгівлі зокрема відіграла істотну роль. Аналіз економічного зростання промислово розвинених країн ЄС та НАФТА свідчить, що періоди найбільш високих темпів зростання економіки у всіх випадках співпадали з періодами найвищої зовнішньоторговельної активності.

Об'єми та структура зовнішньоторговельних операцій стають особливо важливою темою у кризові періоди. Стан балансу зовнішньої торгівлі є залежним від світових тенденцій розвитку економічних процесів та безпосередньо впливає на цілий комплекс показників в середині держави. Не є виключенням і економіка України, промисловість якої є орієнтованою на експорт та значною мірою залежна від імпорту.

За 2011р. експорт товарів склав 68409,8 млн.дол. США, імпорт - 82606,9 млн.дол. Порівняно з 2010р. експорт збільшився на 33,1%, імпорт - на 36%. Від'ємне сальдо становило 14197,1 млн.дол. (за 2010р. також від'ємне - 9337 млн.дол.). На формування негативного сальдо вплинули окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (-22913,4 млн.дол.), засоби наземного транспорту, крім залізничного (-4810,1 млн.дол.) та механічні машини (-3541,3 млн.дол.).

Обсяги експорту товарів до країн СНД становили 38,3% від загального обсягу експорту, Європи - 27% (у т.ч. до країн Європейського Союзу - 26,3%), Азії - 25,9%, Африки - 4,9%, Америки - 3,7%.

Найбільші експортні поставки здійснювались до Російської Федерації - 29% від загального обсягу експорту, Туреччини - 5,5%, Італії - 4,4%, Польщі - 4,1%, Індії - 3,3%, Китаю - 3,2% та Білорусі - 2,8%.

Збільшився експорт товарів до усіх основних країн-партнерів: Китаю - на 65,6% (за рахунок поставок руд та концентратів залізних, органічних хімічних сполук, жирів та олій тваринного або рослинного походження), Індії - на 58,9% (за рахунок поставок жирів та олій тваринного або рослинного походження, чорних металів, добрив), Польщі - на 56,3% (за рахунок поставок чорних металів, руд та концентратів залізних, електричних машин), Російської Федерації - на 47,6%, Італії - на 26%, Туреччини - на 24%.

Основа товарної структури українського експорту склали чорні метали та вироби з них - 31,2% від загального обсягу експорту (збільшення на 28,4% проти 2010р.). Мінеральні продукти становили 15% (збільшення на 52,4%), механічні та електричні машини - 9,9% (збільшення на 19,2%), продукти рослинного походження - 8,1% (збільшення на 39,1%), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості - 7,9% (збільшення на 54,9%), засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби - 7,1% збільшення на 49,3%), жири та олії тваринного або рослинного походження - 5% (збільшення на 29,8%).

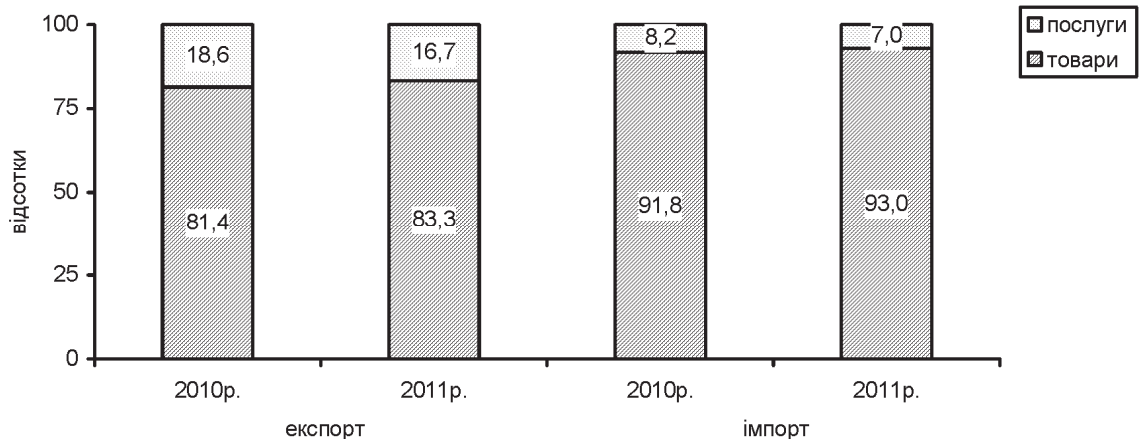


Рис.1 Структура зовнішньої торгівлі України в 2010-2011 роках [1]

У загальному обсязі експорту товарів у порівнянні з 2010р. збільшилась частка палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки - з 7,1% до 8,3%, руд та концентратів залізних - з 4,8% до 5,5%, залізничних локомотивів - з 4,7% до 5,6%, зернових культур - з 4,8% до 5,3%, виробів з чорних металів - з 3,9% до 4,2%, добрив - з 1,8% до 2,7%, продуктів неорганічної хімії - з 2,2% до 2,6%. Натомість зменшилась частка чорних металів - з 28,4% до 27%, механічних машин - з 6,1% до 5,2%, електричних машин - з 4,9% до 4,7%.

Імпорт з країн СНД становив 45% від загального обсягу, Європи - 32,8% (у т.ч. з країн Європейського Союзу - 31,2%), Азії - 16,1%, Америки - 4,7%, Африки - 1,1%, Австралії і Океанії - 0,2%.

У загальному обсязі імпорту найбільші надходження здійснювались з Російської федерації - 35,3%, Німеччини - 8,3%, Китаю - 7,6%, Білорусі - 5,1%, Польщі - 3,9%, США - 2,4%, Італії - 2,4%.

Збільшились проти 2010р. імпорتنі поставки з Білорусі - на 64% (за рахунок надходжень палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки, засобів наземного транспорту, крім залізничного, механічних машин), Німеччини - на 49,1% (за рахунок механічних машин, засобів наземного транспорту, крім залізничного, електричних машин), США - на 46,7% (за рахунок палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки, засобів наземного транспорту, крім залізничного, механічних машин), Італії (на 44,3%), Китаю (на 33,3%), Російської Федерації (на 31,2%), Польщі (на 14,1%).

Мінеральні продукти склали 36,4% обсягу імпорту товарів (збільшення на 42,1%). На поставки механічних та електричних машин припадало - 15,5% (збільшення на 56,5%), продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості - 9,7% (збільшення на 23,9%), засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів - 7,5% (збільшення на 69,3%), полімерних матеріалів, пластмас та виробів з них - 5,4% (збільшення на 22,7%), чорних металів та виробів з них - 4,8% (збільшення на 41,2%) від загальної вартості імпорту.

Таблиця 1

Зовнішньоторговельний баланс України в 2010-2011 роках (млн.дол США)

| | Експорт | | Імпорт | | Сальдо | |
|----------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|
| | 2010 | 2011 | 2010 | 2011 | 2010 | 2011 |
| Усього (товари і послуги) | 63164,6 | 82107,4 | 66189,9 | 88854,9 | -3025,3 | -6747,5 |
| Країни СНД | 24350,2 | 32407,9 | 27637,2 | 38374,9 | -3287,0 | -5967,0 |
| Інші країни світу | 38814,4 | 49699,5 | 38552,7 | 50480,0 | 261,7 | -780,5 |
| у т. ч. країни ЄС (27) | 16240,6 | 21542,2 | 22124,7 | 29101,9 | -5884,1 | -7559,7 |
| Товари | 51405,2 | 68409,8 | 60742,2 | 82606,9 | -9337,0 | -14197,1 |
| Країни СНД | 18740,6 | 26178,7 | 26697,4 | 37212,4 | -7956,8 | -11033,7 |
| Інші країни світу | 32664,6 | 42231,1 | 34044,8 | 45394,5 | -1380,2 | -3163,4 |
| у т. ч. країни ЄС (27) | 13051,9 | 17969,9 | 19101,2 | 25750,6 | -6049,3 | -7780,7 |
| Послуги | 11759,4 | 13697,6 | 5447,7 | 6248,0 | 6311,7 | 7449,6 |
| Країни СНД | 5609,6 | 6229,2 | 939,8 | 1162,5 | 4669,8 | 5066,7 |
| Інші країни світу | 6149,8 | 7468,4 | 4507,9 | 5085,5 | 1641,9 | 2382,9 |
| у т. ч. країни ЄС (27) | 3188,7 | 3572,3 | 3023,5 | 3351,3 | 165,2 | 221,0 |

У загальному обсязі імпорту товарів збільшилась частка палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки - з 32,3% до 34,6%, механічних машин - з 7,5% до 8,6%, електричних машин - з 5,9% до 6,9%, засобів наземного транспорту, крім залізничного - з 5,5% до 6,6%. Зменшилась частка пластмас, полімерних матеріалів - з 4,7% до 4,1%, фармацевтичної продукції - з 4,1% до 3,5%, паперу та картону - з 2,4% до 1,9%.

В Україну надійшло іноземної давальницької сировини на 4701,9 млн.дол. (збільшення на 49,2%). Експорт готової продукції з імпоротної давальницької сировини становив 6314,2 млн.дол. (більше на 64,8%, ніж у 2010р.).

За 2011 р. експорт давальницької сировини становив 105,7 млн.дол. (на 74,1% більше, ніж у 2010р.). У той же час до України імпортовано готової продукції, виготовленої з давальницької сировини, на 84 млн.дол. (на 60,7% більше обсягів 2010р.).

Обсяг експорту гуманітарної допомоги за 2011 р. становив 1,1 млн.дол., імпорту - 63,4 млн. доларів. Порівняно з 2010р. експорт зріс на 45,3%, імпорт зменшився на 28,9%.

Найактивніше здійснювали експортно-імпортні операції підприємства м. Києва, Донецької, Дніпропетровської, Луганської, Запорізької та Київської областей.

За 2011 рік обсяг експорту послуг становив 13697,6 млн.дол. США і збільшився по відношенню до минулого року на 16,5%, обсяг імпорту - 6248 млн.дол. і зріс на 14,7%. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами становило 7449,6 млн.дол. (за 2010р. -6311,7 млн.дол.).

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту склали транспортні (66%), різні ділові, професійні та технічні (13,6%) послуги.

Порівняно з 2010р. експорт послуг збільшився на 1938,2 млн.дол., у т.ч. за рахунок зростання обсягів послуг трубопровідного транспорту - на 397,3 млн.дол. (на 11,8%), різних ділових, професійних та технічних послуг - на 360,5 млн.дол. (на 23,9%), послуг повітряного транспорту - на 318,9 млн.дол. (на 27%), залізничного - на 283,7 млн.дол. (на 19,1%), послуг з ремонту - на 189,1 млн.дол. (на 44,3%).

При цьому зменшилися обсяги фінансових послуг - на 164,6 млн.дол. (на 34,5%) та послуг морського транспорту - на 23,1 млн.дол. (на 1,9%).

Експорт послуг до країн СНД становив 45,5% від загального обсягу експорту, до країн Європейського Союзу - 26,1%.

Основною країною-партнером залишається Російська Федерація, обсяги послуг якій становили 5624,9 млн.дол. (41,1% від загального обсягу експорту послуг).

Обсяг послуг, наданих країнам СНД, збільшився порівняно з минулим роком на 619,6 млн. дол. (на 11%).

При цьому найбільше зростання експорту послуг спостерігалось до Російської Федерації - на 467,8 млн.дол. (на 9,1%), Казахстану - на 75,4 млн.дол. (на 90,2%), Туркменістану - на 42 млн.дол. (на 37,7%) та Білорусі - на 22,7 млн.дол. (на 17,2%).

Обсяг послуг, наданих іншим країнам світу, збільшився порівняно з 2010р. на 1318,6 млн.дол. (на 21,4%), у т.ч. Швейцарії - на 395,9 млн.дол. (на 91,8%), Великій Британії - на 141,8 млн.дол. (на 25,4%), США - на 93,3 млн.дол. (на 15,6%), Бельгії - на 86,6 млн.дол. (на 36,2%), Маршалловим Островам - на 77,3 млн.дол. (у 4,1 рази), Німеччині - на 70,4 млн.дол. (на 20,9%), Віргінським Островам (Брит.) - на 65 млн.дол. (на 32%), Іспанії - на 54,6 млн.дол. (у 2,8 рази), Естонії - на 50 млн.дол. (на 43,9%), Ізраїлю - на 45,8 млн.дол. (на 71,1%), Польщі - на 40,6 млн.дол. (на 43,7%), Канаді - на 37,7 млн.дол. (на 37%), Бразилії - на 21,6 млн.дол. (на 40,8%), Швеції - на 20,1 млн.дол. (на 45%).

Найсуттєвіші зменшення спостерігалися в експорті послуг до Угорщини - на 140,9 млн.дол. (на 62,9%), Франції - на 11,2 млн.дол. (на 9%), Об'єднаних Арабських Еміратів - на 10,7 млн.дол. (на 15,3%).

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі імпорту послуг склали транспортні послуги (25,1%), різні ділові, професійні та технічні (17,9%), фінансові (15,3%) та державні послуги, які не віднесені до інших категорій (9,8%).

Імпорт послуг до України збільшився порівняно з 2010р. на 800,3 млн.дол. за рахунок зростання обсягів отриманих різних ділових, професійних та технічних послуг - на 243,4 млн.дол. (на 27,7%), послуг повітряного транспорту - на 238,2 млн.дол. (на 53,2%), залізничного - на 126,8 млн.дол. (на 27,4%), послуг з подорожей - на 114,2 млн.дол. (на 32,9%), державних послуг, які не віднесені до інших категорій - на 82,4 млн.дол.

(на 15,6%), комп'ютерних послуг - на 53,7 млн.дол. (на 29,9%), будівельних - на 47,6 млн. дол. (на 44,7%), послуг приватним особам та послуг в галузі культури та відпочинку - на 38,7 млн.дол. (на 19,9%).

При цьому зменшилися обсяги імпорту фінансових - на 131,6 млн.дол. (на 12,1%), роялті та ліцензійних - на 50,5 млн.дол. (на 11,6%) та інших ділових послуг - на 12,5 млн.дол. (на 5,3%).

Імпорт послуг з країн СНД становив 18,6% від загального обсягу імпорту, з країн Європейського Союзу - 53,6%.

Обсяг послуг, одержаних з країн СНД, збільшився порівняно з минулим роком на 222,7 млн.дол. (на 23,7%), у т.ч. з Російської Федерації - на 153,4 млн.дол. (на 19,3%), Казахстану - на 21,4 млн.дол. (на 97%), Туркменістану - на 20,1 млн.дол. (у 3,8 рази) та Білорусі - на 15,9 млн.дол. (на 25,2%).

Імпорт послуг з інших країн світу збільшився на 577,6 млн.дол. (на 12,8%) за рахунок зростання обсягів послуг, одержаних з Німеччини - на 98,8 млн.дол. (на 27,9%), Австрії - на 86,6 млн.дол. (на 60,1%), Ізраїлю - на 66,7 млн.дол. (у 3,3 рази), Туреччині - на 56,4 млн.дол. (на 25,1%), Угорщині - на 47,3 млн.дол. (на 90,5%), Швейцарії - на 43,4 млн.дол. (на 24,3%), Великої Британії - на 39 млн.дол. (на 6,5%), Італії - на 24,2 млн.дол. (на 68,6%), Фінляндії - на 24 млн.дол. (у 2,1 рази), Чехії - на 20 млн.дол. (на 51,8%).

При цьому зменшилися обсяги імпорту послуг з Франції - на 59,1 млн.дол. (на 25,7%), Швеції - на 19 млн.дол. (на 11,9%), Панами - на 15,2 млн.дол. (на 50,8%) та Єгипту - на 13,3 млн. дол. (на 41,5%).[2]

Коефіцієнт покриття експортом імпорту за підсумком 2011 року становив 0,92 (у 2010р. - 0,95), перше півріччя 2012 року 0,91.

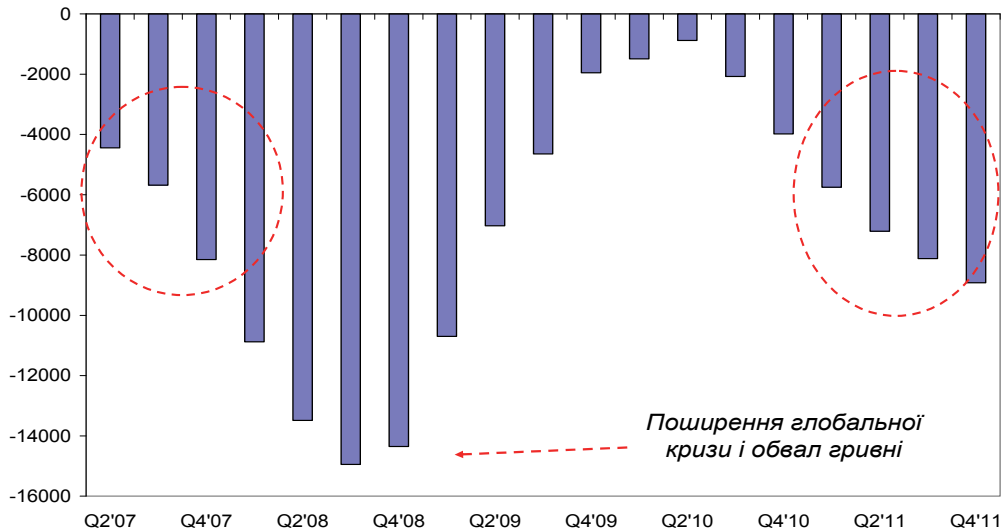


Рис.3 Динаміка сальдо зовнішньої торгівлі України (товарів і послуг) [3]

Наведена вище гістограма, а також дані дефіциту державного бюджету, промислового виробництва та валютних резервів, наглядно ілюструють, що наразі майже невідворотно є перспектива розвитку кризових процесів в українській економічній системі.

Від економічної стратегії та політики української влади залежить стан української економіки в найближчі десятиріччя. Чітка економічна стратегія спрямована на стимулювання експорту, та переорієнтацію промислового виробництва на імпортозаміщення здатна здолати кризові явища та забезпечити стійке зростання ВВП.

Політика підтримки вітчизняного товаровиробника реалізується в кількох площинах, або за окремими напрямками державної політики. Основними інструментами підтримки експорту з території України на сучасному етапі є:

стимулювання виробництва експортної продукції, зокрема продукції високого ступеня обробки, а також наукомісткої високотехнологічної продукції;

сприяння модернізації та технічному переозброєнню експортоорієнтованих виробничих потужностей;

оптимізація національного правового та нормативно-інституційного режиму здійснення експортних операцій;

удосконалення механізму фінансування та кредитування виробництв, які здійснюють експорт;

налагодження ефективної системи страхування експортних операцій;

забезпечення достатньої правової підтримки національного виробника, зокрема при проведенні судово-арбітражних розглядів, антидемпінгових процесів;

забезпечення отримання сертифікатів на продукцію вітчизняного виробництва, відповідності метрологічного та стандартизаційного оформлення вітчизняної продукції вимогам західних ринків;

стимулювання інвестиційної діяльності як національних, так і іноземних фізичних та юридичних осіб в експортоорієнтованому секторі економіки за допомогою податкових, усього широкого спектра фінансових та організаційних механізмів;

вироблення системи національних пріоритетів у міжнародній торгівлі та їх практична імплементація засобами державного регулювання.

Як показує досвід розвинутих країн, саме за рахунок стимулювання державою експортного, причому головне — експортного технологічного напрямку зовнішньоекономічної діяльності, їм вдається втримувати стабільну динаміку економічного розвитку. Тому в сучасних умовах ефективний розвиток українського експорту є важливим елементом довгострокової стратегії держави щодо ринкового реформування і структурної перебудови економіки.

Необхідність прийняття термінових заходів із підтримки промислового, особливо машинотехнічного, наукомісткого, збуту посилюється у зв'язку з усе помітнішими ознаками вичерпання екстенсивних факторів зростання українського експорту з його переважно сировинною структурою (відзначимо також і те, що до зниження конкурентоспроможності вітчизняних товарів, але конкурентоспроможності цінової, так само призводить невинуватна завищувальна курсова практика щодо гривні).[4]

Досвід інших країн свідчить, що в процесі вибору проєктів з імпортозаміщення слід брати до уваги критерій відповідності імпортозамінюючих товарів світовому техніко-економічному рівню аналогічних товарів. Локальними критеріями мають бути: ступінь використання місцевих ресурсів і конкурентних переваг, перспектива опанування внутрішнього ринку, створення додаткових робочих місць, ефект в суміжних галузях. Більшість країн починали імпортозаміщення зі складання продукції на основі імпорту, проте успіх мали лише ті країни, які створили власне виробництво комплектуючих і готових товарів. Зокрема, в нових індустріальних країнах спочатку заміщувався імпорту товарів широкого вжитку, потім імпортозаміщення поширювалося на товари виробничого призначення. Отже, пріоритети імпортозаміщення мають уточнюватися відповідно до кон'юнктури ринку, еколого-економічних обмежень та науково-технічних можливостей країни.

Галузеві пріоритети імпортозаміщення можна класифікувати по трьох напрямках: заміна імпортованих ресурсів, насамперед енергетичних; заміна імпорту товарів широкого вжитку; заміна імпорту товарів виробничого призначення. Кожен з напрямків має особливості, що залежать від наявності власних ресурсів і можливостей, швидкості обігу оборотних фондів, потреби в інвестиціях і терміну окупності проєктів.

Вагомими чинниками імпортозаміщення в енергетичній сфері є використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії (НВДЕ), збільшення власного видобутку паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), використання досвіду виробництва рідинних палив з вугілля, енергозбереження. В сфері використання НВДЕ найбільшого розвитку в Україні набуває вітроенергетика, про що свідчить введення в останні роки Новоазовської вітроелектростанції у Донецькій області потужністю 22 МВт та Очаківської вітроелектростанції у Миколаївській області потужністю 25 МВт. Водночас розширення використання НВДЕ та видобутку енергоносіїв вимагає власного виробництва добувочного обладнання і енергоустановок.

Суттєвий потенціал імпортозаміщення міститься у галузях харчової промисловості. Україна має можливості захисту ринку від надмірного імпорту харчових продуктів. Зокрема, важливим напрямом імпортозаміщення є запровадження міжнародних стандартів щодо харчової продукції, що сприятиме підвищенню якості і безпечності продуктів, запобіганню неякісного дешевого імпорту. Виходячи з структури імпорту харчових продуктів, перспективним на сьогодні є зменшення імпорту в Україну цукру; тютюнових виробів; небезпечних для споживачів есенцій, концентратів, пальмової олії; плодоконсервної і овочеконсервної продукції; дитячих і дієтичних продуктів.

Напрямами імпортозаміщення у легкій промисловості є збільшення виробництва текстильного і трикотажного одягу, взуття, обмеження імпорту товарів, що були у використанні, зниження залежності від імпорту сировини та матеріалів проміжного споживання,

розширення виробництва традиційної для України сировини для легкої промисловості. Потенціал імпортозаміщення у легкій промисловості підтверджують статистичні дані, які свідчать про те, що фізичні обсяги виробництва пряжі вовняної у 2011 р. проти 2009 р. зросли на 93,8 %, взуття – на 17,7 % [5].

У металургійній промисловості необхідно заміщувати імпорт металопродукції з більшою доданою вартістю (виробів з високоякісної конструкційної сталі, плоского прокату з покриттям, продукції з корозійностійкої неіржавіючої та легованої сталі). В умовах кризи імпорт металопродукції в Україну скоротився, проте тепер знову починає зростати. Імпорт чорних металів зумовлений вузьким асортиментом та невідповідністю ціни і якості вітчизняної продукції, неефективною системою її збуту. Машинобудівні та метизні підприємства імпортують сортамент (високоякісні, леговані та спеціальні марки сталі), що не виготовляється в Україні. Трубні підприємства та металоторговельні компанії надають перевагу імпортній металопродукції через її нижчу вартість при вищій якості. Зростає імпорт гарячекатаного листа, трубної заготовки, арматури, хоча їх здатні виробляти вітчизняні підприємства.

Пріоритетними напрямками імпортозаміщення у хімічному та нафтохімічному виробництві є виробництво пластмас та гумових виробів, фармацевтичне виробництво. Під час кризи збільшився продаж вітчизняних ліків, обсяг фармацевтичного виробництва в Україні за 2010-2011 рр. зріс на 35,2 % [3]. Між тим, за експертними оцінками, лише біля 30 % фармацевтичного ринку у вартісному виразі посідають вітчизняні та 70 % – імпорتنі ліки [6]. Стратегічними напрямками імпортозаміщення є відновлення виробництва вакцин, збільшення виробництва гормональних препаратів. Згідно нормативів ВОЗ, країна з населенням понад 30 млн повинна мати власне виробництво вакцин. Зменшенню імпорту вакцин сприятиме їх виробництво в Україні у кооперації з іноземними виробниками.

У машинобудуванні потенціал імпортозаміщення міститься у виробництві автомобілів, складної побутової техніки, сільськогосподарської техніки (зернозбиральних комбайнів, тракторів, сівалок, косарок та зубових борон). Фізичні обсяги вітчизняного виробництва тракторів для сільського господарства у 2011 р. проти 2009 р. зросли в 4,2 разу, сівалок – на 92,2 %, косарок – на 44,9 %, зубових борон – в 2,2 разу, машин пральних – на 90,4 %.

РЕЗЮМЕ

Проаналізовано останні тенденції зовнішньоторговельного балансу України в площині впливу на економічну систему в цілому. Рекомендовані основні напрями реформування економічної стратегії України в галузі регулювання експортно-імпортних операцій.

РЕЗЮМЕ

Проанализированы последние тенденции внешнеторгового баланса Украины в плоскости влияния на экономическую систему в целом. Рекомендованы основные направления реформирования экономической стратегии Украины в области регулирования экспортно-импортных операций.

SUMMARY

Analyzed recent trends of foreign trade balance of Ukraine in the plane of impact on the economic system as a whole. The main reforming directions of Ukraine economic strategy in the area of export-import operations are recommended.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Експрес-випуск Державної служби статистики України «Зовнішньоторговельний баланс України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/express/expr2012/02_12/28.zip
2. Експрес-випуск Державної служби статистики України «Стан зовнішньоторговельного балансу України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/express/expr2012/03_12/53.zip
3. Василь Юрчишин. «Економізація зовнішньої політики України: нові можливості на нових ринках» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/news.php?news_id=398
4. Новицький В. С. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. — К.: КНЕУ, 2003. — 948 с.
5. А.І. Сухоруков, Т.П.Крупельницька. «Перспективні напрями та інструменти політики імпортозаміщення у промисловості України.» Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/885/>
6. Лаба Г. «Фармацевтичний ринок України в 2012 році продовжить зростання». – 13 квітня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrinform.ua/ukr/news>

УДК 336.227.5 (477)

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ С ОФШОРНЫМИ ЗОНАМИ НА ФИНАНСОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ

Орехова Т.В., д.э.н., зав кафедрой «Прикладная экономика и бизнес-администрирование», профессор кафедры «Международная экономика», Донецкий национальный университет

Крудалова А.Ю., Донецкий национальный университет

Актуальность темы. В настоящее время офшорные зоны и связанные с ними способы ведения хозяйственно-экономической деятельности прочно вошли в современную экономику, а офшорный бизнес приобрел масштабы планетарного явления. На сегодняшний день офшорные зоны стали неотъемлемой частью мировой экономической системы и национальных экономик многих, в том числе высокоразвитых стран. Главной движущей силой возникновения и постоянного развития офшорного бизнеса является противоречие между желанием правительств контролировать экономическую ситуацию в своих странах и нежеланием граждан быть подконтрольными и отдавать часть своей прибыли в виде налогов.

При этом в офшорных финансовых центрах сосредоточились значительные капиталы, оказывающие влияние на экономическую безопасность стран-доноров.

С каждым годом число украинских компаний, которые функционируют в офшорных зонах, возрастает. Это приводит к оттоку капитала из страны и уменьшению налоговых поступлений в государственный бюджет Украины. Результатом этого является ухудшение индикаторов финансово-экономической сферы и, как следствие, приводит к снижению уровня экономической безопасности государства, которая по некоторым позициям и так находится на критическом уровне. Поэтому анализ и детальное изучение финансовых последствий взаимодействия национальных компаний с офшорными зонами поможет минимизировать экономические риски государства и повысить уровень его экономической безопасности.

Целью данной работы является исследование влияния офшорной деятельности национальных компаний на финансовую безопасность Украины.

В ходе работы были поставлены следующие задачи:

- проанализировать финансовое взаимодействие украинских компаний с офшорами;
- определение значимости офшоров как инструмента легальной минимизации налогооблагаемой базы украинскими компаниями.

- сделать оценку индикаторов финансовой безопасности Украины на современном этапе;
- установить последствия взаимодействия компаний с оффшорами на экономику Украины;
- проанализировать проблемы и перспективы повышения уровня финансовой безопасности Украины.

Методы исследования. В данной работе был использован метод анализа и синтеза, метод дедукции, метод анализа статистических данных, диалектический метод, комплексный подход.

Степень изученности. Функционирование оффшорных зон и компаний в частности стали предметом исследования для многих ученых. Так например, В.В. Гомольская рассматривает ведение оффшорного бизнеса как эффективный способ улучшения эффективности ВЭД фирмы. И.Ю. Приварникова и А.В. Галенко уделяют внимание основным причинам формирования экономических зон. В.Ю. Бажанов рассматривают особенности и возможности управления оффшорами. Н.В. Москаленко исследует вопрос функционирования оффшорного бизнеса, анализируя его положительные и отрицательные признаки. О.В. Мирошниченко рассматривает оффшоры как угрозу экономической безопасности Украины.

Во многих развитых странах мира существует более или менее лояльные системы налогообложения и условия ведения бизнеса, но до сих пор ни одному государству не удалось избежать оттока средств в оффшоры.

Для украинского бизнеса, в условиях обременительной налоговой системы, несформированности структуры собственности и несовершенной законодательной базы, оффшоры являются базовым способом сохранения средств и участия в капитале других компаний, а также получение денег в нужное время в любой точке мира.

По оценкам экспертов, за годы независимости из Украины было вывезено около 40 млрд.долл., при этом приток ПИИ в Украину составил чуть больше 4 млрд.долл. Большую часть этих средств составляют вернувшиеся в страну капиталы, вывезенные ранее. Значительная часть инвестиций в отечественную экономику поступает с Кипра, Нидерландов (о-в Аруба), Виргинских островов и других оффшорных зон [1].

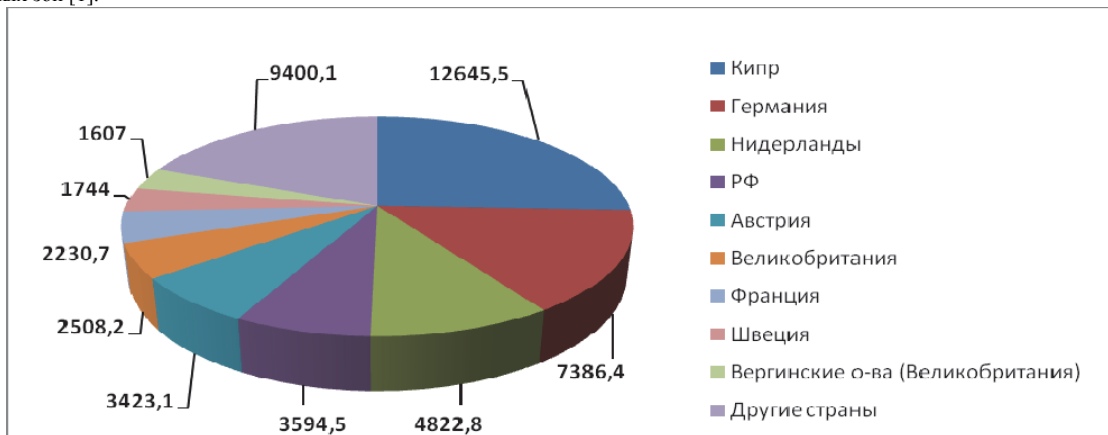


Рис. 1. ПИИ в Украину по странам, 2011 г., млн.долл. США [2]

Украинский бизнес использует оффшоры для решения двух взаимосвязанных задач – минимизация налогообложения для увеличения собственных прибылей, а также участие в собственности украинских предприятий через оффшоры для сокрытия информации об учредителях, легкого вывоза капитала. Отечественные условия ведения бизнеса побуждают компании к вывозу капитала в оффшорные зоны: высокие ставки налогов, нестабильность законодательства и отсутствие гарантий инвестиций, неустоявшаяся политическая система и игнорирование законов большинством субъектов бизнеса. [3, с. 89]

Кроме решения проблемы анонимности, украинский бизнес, используя оффшоры для инвестирования в украинские предприятия, решает еще одну важную проблему – через оффшоры происходит фактическая легализация капиталов.

Еще одна польза оффшоров как номинальных собственников украинских предприятий – это гарантия сохранности средств. Поскольку их в этом случае достаточно легко изъять и вывести в надежные места [4].

Так, например, множество платежных систем, известных во всем мире и в частности в Украине, имеют штаб-квартиры в крупнейших оффшорных центрах: E-gold (О. Невис, Малые Антильские острова), E-bullion (Панама), Neteller (О.Мэн, Британские острова), Resunix (Панама), GoldMoney (Нормандские острова), NetPay (Панама), V-Money (Сейшельские острова), ePassporte (Кюрасао), WebMoney (Белиз). Следует отметить, что из всего списка преобладает такая юрисдикция, как Панама. [5]

Детальный анализ действующих Международных договоров об исключении двойного налогообложения показывает их различие как в отдельных ставках тех или иных налогов, так и в совершенно различных возможностях для использования в бизнесе. Особый интерес для снижения налогов в Украине представляют оффшорные компании Кипра, Великобритании, США, о-в Аруба, попадающие под соответствующие конвенции. А также это страны Европы с более либеральным налоговым режимом, такие как Дания, Венгрия, Кипр, Нидерланды, Швейцария и др.

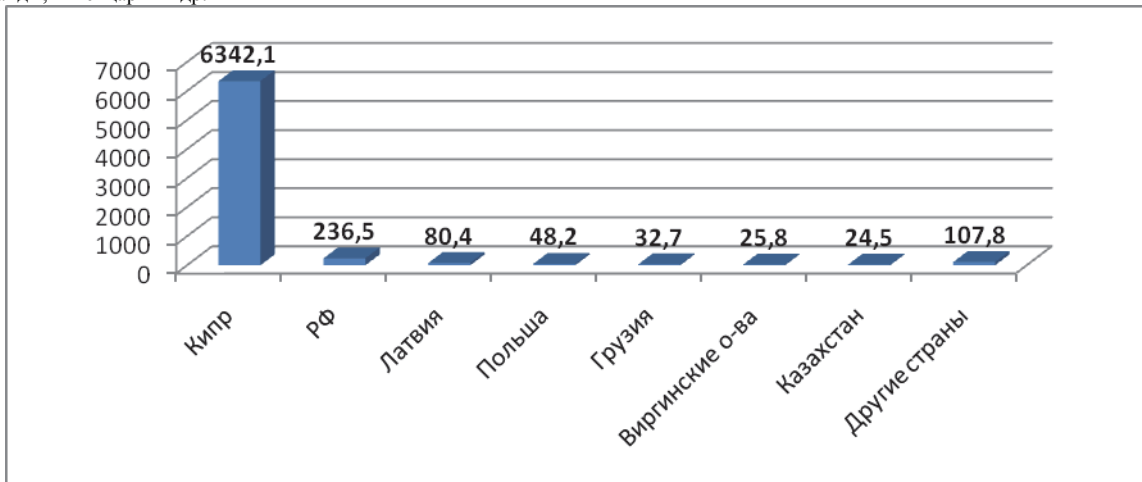


Рис. 2. ПИИ из Украины по странам, 2011 г., млн. долл. США [2]

Идеальным для целей вывоза капитала является действующее в Украине Соглашение между Правительством СССР и Правительством Республики Кипр об избегании двойного налогообложения доходов и имущества от 29 октября 1982 г., действующее по сей день, которое позволяет резидентам Кипра вывозить без обложения налогом на прибыль полученные в Украине доходы. [2]. (рис. 2.)

Бизнесмены активно сотрудничают с классическими оффшорными центрами, в том числе это острова вблизи Латинской Америки, Африки и Австралии. Самый долгий опыт сотрудничества с украинскими компаниями имеет Панама. К началу 1996 года сюда было направлено 2 млн.долл.США. По данным Госкомстата, по итогам первого квартала 2011 года в Панаме уже было накоплено \$19,8 млн. украинских "инвестиций".

Больше о временном месте пребывания украинского капитала говорят индикаторы прямых иностранных инвестиций в Украину. К началу 2000 года в Украину было "репатрировано" из классических оффшоров около \$220,8 млн. Ежегодно география и объем денежных потоков в Украину увеличивался. Сегодня самые крупные инвестиционные поступления из оффшоров приходят в Украину из Британских Виргинских островов (\$1155,8 млн. с начала инвестирования, или \$331,2 млн. с начала 2012 года).

Основная часть средств из Кипра была направлена на обеспечение финансовой деятельности, операций с недвижимостью, аренду, инжиниринг и предоставление услуг предприятиям. Второе место по объектам инвестирования занимают кипрские инвестиции в добывающую промышленность, торговлю, строительство, металлургию, транспорт и связь. Нидерланды вкладывают, главным образом, в строительство, пищевую промышленность и производство алкогольно-табачных изделий, Австрия - в финансовый сектор, а Великобритания - в торговлю.

Приблизительный выигрыш от оптимизации налогообложения отечественным крупным бизнесом через оффшорные зоны составляет около миллиарда долларов США. По данным государственного комитета статистики Украины, самые крупные "инвестиции" украинцы направляют на Кипр. С начала инвестирования и до конца марта 2012 г. был осуществлен перевод в размере \$5825,7 млн., главным образом - на оплату операций с недвижимостью, аренды, инжиниринга и предоставления услуг предприятий. [1]

За последние полтора года объем капитала, вернувшегося в Украину из оффшорного Кипра в виде прямых иностранных инвестиций, вырос больше чем вдвое - с \$3 млрд. до \$6,7 млрд. На протяжении многих лет Кипр оставался для украинского бизнеса основным способом ухода от налогов и кредитов в случае неспособности компании осуществлять выплаты по ним. Ранее многие компании регистрировали свой юридический адрес на Кипре. Однако на данный момент Кабинет Министров планирует внести Кипр в список оффшорных зон, и это лишит отечественный бизнес множества преимуществ, которыми он пользовался в этой стране. Это значит, что все больше компаний будут проходить процедуру перерегистрации и платить налоги в государственный бюджет Украины.

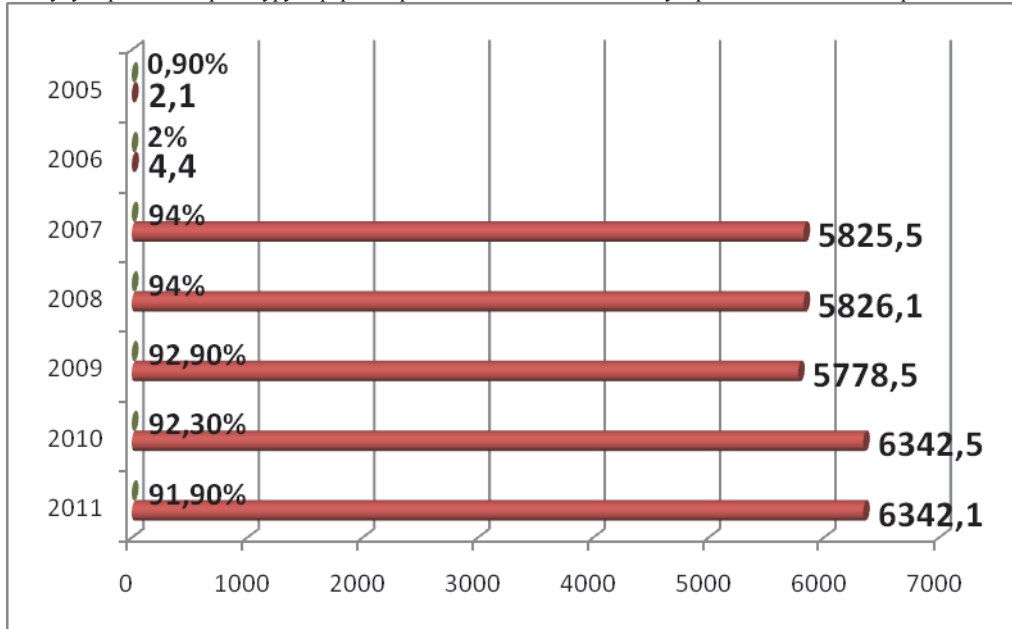


Рис. 3. Динаміка інвестицій в Кіпр з України, млн.долл. и % от общего объема оттока ПИИ из Украины [2]

Следует отметить, что собственниками большинства крупных компаний как в России, так и в Украине являются оффшорные компании, конечными бенефициарами которых являются резиденты этих стран. В соответствии с экспортными оценками авторитетных российских аналитиков, по неофициальной статистике на начало 2007 года до 80% сделок на российском рынке осуществлялись через оффшорные юрисдикции, среди акционеров большинства российских компаний были иностранные учредители, зарегистрированные в странах с льготным налогообложением. По другим данным, около 40 % акций, которые торгуются на ММВБ, контролируются иностранными инвесторами, из которых 70% принадлежат оффшорным компаниям, бенефициарами которых являются российские предпринимательские структуры.

Если предположить, что треть инвестиций из Украины в Кипр являются теневыми доходами украинских компаний, то налоги на переведенные в оффшор средства составили бы около 400 млн. долл. США (с учетом ставки подоходного налога в Украине в размере 17%).

Доходы государственного бюджета Украины в 2011 г. составили 314,6 млрд грн, что на 3,5% превышает установленный план, кассовые расходы - 332,8 млрд грн, или на 2,9% меньше запланированного. Таким образом, дефицит государственного бюджета Украины составляет на 2011 год 18 млрд.грн., или 2,2 млрд. долл. США. Предельный объем дефицита государственного бюджета на 2012 г. составляет 25,1 млрд грн. [7]

Таким образом, урон финансового сектора Украины составил 400 млн. долл. США и это только по одному оффшору – Кипру. Если бы в Украине было более развито анти-оффшорное законодательство, то можно было бы сократить дефицит государственного бюджета Украины и улучшить состояние платежного баланса.

Оффшоры, как классические, так и условные, могут использоваться бизнесом для многих целей. По оценкам BPT Offshore, в 40% случаях это оптимизация налогообложения. В остальных 60% компании создаются в оффшорах с целью перевода капитала за границу, инвестирования средств на территорию Украины, уменьшения зависимости от валютного законодательства при срыве контракта или неосуществлении оплаты поставленного товара в течение более 90 дней, защиты предприятий от рейдерских атак, ухода от антимонопольного законодательства, а также сохранения анонимности учредителей. В зависимости от целей компания выбирает подходящие юрисдикции для регистрации оффшорной компании и оптимальные бизнес-схемы.

Деятельность украинских компаний по взаимодействию с оффшорами оказывает значительное влияние на состояние финансовой безопасности Украины.

Исследование базовых индикаторов, основанных на макроэкономических показателях, позволяет выявить комплекс факторов, угрожающих финансовой безопасности страны, проанализировать изменения социально – экономической ситуации и произвести экономическое обоснование принимаемых управленческих решений. Ниже приведены показатели, характеризующие уровень экономической безопасности в различных сферах государственной экономики Украины.

Таблица 1

Динамика фактических значений индикаторов финансовой безопасности Украины в 2010 – 2011 гг.

| № | Показатель, единица измерения | Пороговое значение | Фактические значения | | Динамика значений |
|----|--|--------------------|----------------------|---------|------------------------------------|
| | | | 2010 | 2011 | |
| 1 | Объем наличности, % к ВВП | не больше 4 | 16,90% | 14,60% | значительное превышение нормы |
| 2 | Скорость оборота денежной массы, количество оборотов | не больше 2 | 1,81 | 1,93 | в рамках нормы |
| 3 | Уровень монетизации, % | не больше 50 | 55,20% | 52,10% | незначительное отклонение от нормы |
| 4 | Уровень инфляции (к предыдущему году), % | не больше | 109,10% | 104,60% | незначительное отклонение от нормы |
| 5 | Уровень дефицита/профицита государственного бюджета по отношению ВВП, % | не больше 3 | 5,9 | 1,8 | в рамках нормы |
| 6 | Коэффициент покрытия дефицита сводного бюджета внешними заимствованиями, % | не больше 30 | 24,50% | 62,30% | значительное отклонение от нормы |
| 7 | Уровень государственного долга, % | не больше 55 | 43,70% | 32,80% | в рамках нормы |
| 8 | Уровень внешней задолженности государства, % | не больше 25 | 25,80% | 22,70% | в рамках нормы |
| 9 | Уровень внутренней задолженности государства, % | не больше 30 | 13% | 12,20% | в рамках нормы |
| 10 | Коэффициент покрытия доходами от экспорта товаров и услуг государственного внешнего долга, % | не больше 70 | 50,80% | 39,40% | в рамках нормы |
| 11 | Доля инвестиций в основной капитал в ВВП, % | не меньше 25 | 17,5 | 19,7 | отклонение от нормы |
| 12 | Уровень прямых иностранных инвестиций в ВВП, % | 5 – 10 | 3,30% | 2,90% | отклонение от нормы |

Исследование всех элементов и составляющих финансовой безопасности, их сопоставление с определенными пороговыми значениями, установленными в стране, дает возможность комплексно проанализировать характер развития всех сфер хозяйственной жизни, позволяет своевременно выявить угрозы и определить пути их предотвращения, а также сформировать приоритеты экономического развития страны.

Основными факторами негативного влияния на общий уровень экономической безопасности Украины являются: значительный рост инфляции; увеличение объемов государственного долга; увеличение объемов наличных денежных средств вне банков.

Финансово-экономические взаимоотношения украинских предприятий с оффшорными зонами привели к оттоку капитала и дефициту собственных средств для реформирования и развития экономики государства. Также оффшорная деятельность в значительной мере повлияла на экономическую безопасность страны, особенно в финансовой, инновационной и внешнеторговой сфере, поскольку у государства не хватает внутренних инвестиционных ресурсов для ликвидации актуальных экономических проблем: покрытия дефицита госбюджета, увеличения социальных выплат, увеличения статей расходов государства на НИОКР и т.д.

Таким образом, Украина является финансово уязвимой, частично в силу того, что большое количество украинского капитала вывозится в оффшоры, соответственно государство теряет потенциальные инвестиционные ресурсы и вынуждено прибегать к использованию кредитов мировых финансовых структур, выплачивая проценты по ссуде и выполняя условия кредитования, которые ухудшают социально-экономическое положение Украины.

Страны с более открытой экономикой столкнулись с отрицательным влиянием оффшорного бизнеса раньше, чем Украина, поэтому в их арсенале уже есть ряд контрмер. Уже имеется большой мировой опыт по регулированию процессов в оффшорном бизнесе. Однако данный опыт не был учтен при реформировании украинской экономики, имеющей свою специфику в плане распространенности теневых схем и лоббировании интересов бизнеса в парламенте, поэтому вопрос совершенствования антиоффшорного законодательства остается актуальным для нашего государства, поскольку существующие на сегодняшний день законодательные акты и инструкции не в состоянии защитить экономические интересы страны.

Одним из способов решения проблемы утечки капитала за рубеж является реализация законодательной инициативы и приращение Кипра к списку оффшорных зон. Вследствие этого Кипр, классифицированный властями как оффшор, автоматически потеряет часть преимуществ, получаемых от договора об избежании двойного налогообложения. Прежде всего, торговые компании смогут относить к валовым расходам лишь 85% их суммы, а из оставшихся 15% им придется уплачивать налог на прибыль. [4, с. 18] Также компании будут регулярно подвергаться проверкам со стороны Национального банка и Госфинмониторинга. Все эти факторы сделают сотрудничество с оффшорными партнерами-нерезидентами менее выгодным для предприятий и более выгодным для государства с фискальной точки зрения, учитывая то, что доход в госбюджет на 80% составляют налоговые платежи.

Выводы

В настоящий момент уже достаточно четко сформировались как общие направления развития оффшорного бизнеса, так и конкретные способы использования оффшорных структур в интересах частных лиц и организаций. Оффшорный бизнес является одним из методов планирования и минимизации налогообложения (создание и организация деятельности оффшорных зон и компаний), получивший в настоящее время широкое практическое применение.

К проблемам государства от сотрудничества украинских компаний и оффшоров можно отнести разнообразие «оффшорных схем», которые являются легитимными, однако наносят большой урон безопасности Украины, в частности, инвестиционной безопасности (объем инвестиций в основной капитал, объем ПИИ по отношению к ВВП), финансовой безопасности (покрываемость бюджетных расходов, показатель монетизации, показатель внешней задолженности), косвенно касается научно-технической безопасности (в частности, показатель государственного финансирования инноваций – поскольку часть налогов, которые должны были выплачиваться в госбюджет, были скрыты в оффшоре, то и по всем группам расходов были осуществлены сокращения).

Решение текущих проблем может повысить уровень финансовой безопасности Украины, однако данные меры могут быть эффективными только в долгосрочной перспективе, поскольку большая часть индикаторов финансовой безопасности значительно выходит за рамки допустимых значений и требуется много финансовых, капитальных и человеческих ресурсов для комплексного решения проблем экономики Украины.

РЕЗЮМЕ

В статье исследовано влияние взаимодействия компаний с офшорными зонами на состояние финансовой безопасности Украины. Также в работе проанализированы индикаторы финансовой безопасности и оценена степень их отклонения от предельно допустимых значений. Выявлены приоритетные направления сотрудничества украинских компаний с офшорами и предложены варианты оптимизации последствий его влияния на экономику Украины.

Ключевые слова: офшор, финансовая безопасность, налогообложение, инвестиции, НИОКР, государственный долг, бюджет.

РЕЗЮМЕ

У статті був досліджений вплив співпраці компаній із офшорними зонами на стан фінансової безпеки України. У роботі також були проаналізовані індикатори фінансової безпеки та оцінена ступінь їхнього відхилення від гранично допустимого значення. Били виявлені пріоритетні напрямки співпраці українських компаній з офшорами та запропоновані шляхи оптимізації наслідків її впливу на економіку України.

Ключевые слова: офшор, фінансова безпека, оподаткування, інвестиції, НДДКР, державний борг, бюджет.

SUMMARY

The article highlights the consequences of companies' collaboration with off-shore zones and its impact on the state of financial security of Ukraine. Also author analyzed indicators of financial security and estimated the size of their marginal deviation from the standard. Prevailing direction of offshore interaction with Ukrainian companies were ascertained, and the ways of its influence optimization were proposed.

Key words: offshore, financial security, taxation, investment, R&D, external debt, budget.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Шевченко П. Відтік капіталу: офшори назавжди? / П.Шевченко//Економічна правда. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2010/06/11/238049>
2. Официальный сайт статистики Украины - [Электронный ресурс] - режим доступа: www.ukrstat.gov.ua
3. Мірошніченко О.В. Використання офшорних механізмів ухилення від сплати податків серед загроз економічній безпеці України / О.В.Мірошніченко // Вісник економічної науки. – 2011. - №1. – С.88-94
4. Кахович О.О. Функціонування офшорного бізнесу та необхідність його законодавчого регулювання / О.О.Кахович // Економічний простір. – 2011. - №46. – С. 13-20.
5. Новостной сайт офшорных юрисдикций - [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://www.offshorenews.ru/>
6. Макогон Ю.В. Международная экономическая деятельность Украины / Ю.В. Макогон, Т.С. Медведкин, Е.А. Медведкина, В.А. Кравченко, С.В. Громенкова. - Учебник. - Донецк: ДонНУ, 2009.- 570с.
7. Официальный сайт статистики Министерства Финансов Украины - [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://index.minfin.com.ua/index/>

УДК 336.76 (100)

ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ФИНАНСОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ РЫНКОВ ДОЛГОСРОЧНЫХ КАПИТАЛОВ

Орехова А.А., аспирант кафедры «Международная экономика», Донецкий национальный университет

Актуальность темы исследования. Серьезным дестабилизирующим фактором в развитии всей мировой экономики стал мировой финансово-экономический кризис 2007-2009 гг. Он напрямую затронул высокоразвитые страны, финансовые системы которых считались способными противостоять кризису.

Степень изученности проблем исследования. Эта проблематика не сходит со страниц прессы и научной литературы, ей посвящаются специальные международные конференции и отводится все более важное место в выступлениях руководителей многих стран. Исследованию вопросов финансирования в условиях мирового финансово-экономического кризиса и посткризисный период посвящены научные труды ведущих отечественных и зарубежных ученых: О. Белоруса, З. Ватаманюка, А. Воронина, К. Иванова, Г. Калача, Ю. Макогона, Т.Ореховой, Д. Смахтина, Е. Савельева, Л. Брауна, Д. Гвишиани, В. Леонтьева, А. Неклесса, Д. Медоуза, Е. Пастеля и других.

Цель исследования состоит в теоретико - методологическом обосновании долгосрочного финансирования разных стран и выработке научно-практических рекомендаций относительно выхода из финансово-экономического кризиса стран с использованием зарубежного опыта.

Основная часть. Как полагают многие финансовые аналитики, международная либерализация финансовых рынков, активно защищаемая большинством индустриальных стран и такими институтами, как МВФ и МБРР, чревата серьезными финансовыми кризисами [1]. Эта точка зрения представляется недостаточно обоснованной. Как показывает мировой опыт, почти во всех странах, осуществляющих дерегулирование финансовых рынков, внешняя либерализация не совпадает с внутренней. Банковские крахи объясняются в большей мере внутренними причинами. На кредитную деятельность банков по-прежнему чрезмерно большое влияние оказывают национальная регулирующая система, в частности, государственные гарантии, и небанковское сообщество.

Одним из наиболее распространенных способов привлечения долгового финансирования банками в условиях кризиса стала масштабная эмиссия гарантированных облигаций. По состоянию на 1 мая 2009 г. 140 финансовых институтов разместили около 900 выпусков общим объемом около 700 млрд. евро. Государственные гарантии позволили банкам рефинансировать долги к погашению. Примерно у 50 банков на этот период приходились погашения заимствований. Средний уровень рефинансирования (medium rollover ratio) составил 1,5, то есть размещение гарантированных облигаций было равно 1,5 объема погашаемых негарантированных обязательств. По странам этот показатель варьировался от 0,5 в Германии до 8,5 в Великобритании [7].

Хотя выпуски облигаций были номинированы в 14 различных валютах, 40% (362 выпуска гарантированных облигаций) было номинировано в долларах. В евро было номинировано 222 выпуска, в фунтах – 68, в австралийских долларах – 54, остальные – в других валютах. Вместе с тем, в 1-м полугодии 2009г. прослеживается тенденция роста объема выпущенных гарантированных облигаций в евро, по сравнению с долларом США [2].

Средний размер облигационных выпусков значительно различался по странам в рассматриваемый период, что явилось отражением того, на какой класс инвесторов были рассчитаны выпуски. Средний размер выпуска в Германии был очень крупным – 3,4 млрд. евро, во

Франции, Бельгии, Нидерландах, США – от 1,1 млрд. до 2,3 млрд. евро, в других странах – менее 1 млрд. евро, а в Австралии – менее 300 млн. евро. Основной объем обязательств по гарантированным облигациям планируется погасить в 2012 году [9].

Также антикризисные меры были направлены, в первую очередь, на финансирование крупных и комплексных финансовых институтов, деятельность которых и послужила причиной возникновения кризиса. Данное обстоятельство вызывает противоречивые суждения у ряда экономистов, которые полагают, что такого рода политика вряд ли будет способствовать использованию дополнительного финансирования на расширение кредитования реального сектора экономики. Владельцами таких облигаций становились банки, что еще раз доказывает, что размещение гарантированных облигаций стимулировало кредитование других банков, а не реальной экономики. Более того, большая часть гарантированных облигаций была приобретена инвесторами-резидентами, что определенным образом сегментирует облигационный рынок зоны евро.

Использование гарантий по облигациям имело еще одну негативную сторону, которая касалась размера спрэдов, уплачиваемых банками при размещении облигаций. Банки с одинаковым рейтингом, но имеющие разное резидентство, уплачивали разные спрэды. В ряде случаев банки с более высоким рейтингом уплачивали больший спред, чем банки, имевшие более низкий рейтинг. В основном, различия были обусловлены характеристиками суверенного гаранта, при этом чисто банковские факторы, такие как кредитный риск, играли минимальную роль. «Слабые» банки из «сильных» стран могли получить доступ к более дешевому финансированию, чем «сильные» банки из «слабых» стран [6].

Отрицательно повлиял на ситуацию в мировой экономике рост государственного долга, который в 2009г. в ряде стран достиг исторического максимума (рис. 1). По прогнозам МВФ, суммарный долг стран-членов G20 до 2014 г. увеличится до 114% ВВП. Только за последние два года страны выпустили долговые облигации на общую сумму 8,5 трлн. долл. США [4].

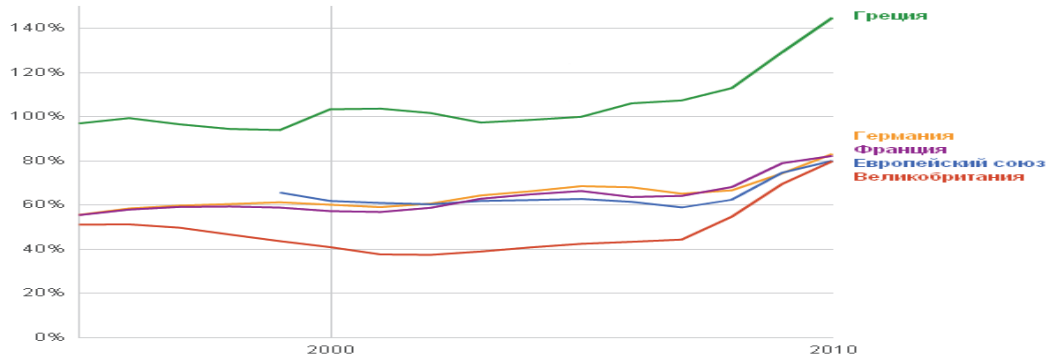


Рис. 1. Государственный долг некоторых стран ЕС в 1997-2010 гг., в % к ВВП [9]

Одним из наиболее важных выводов в исследовании, проведенном МВФ по вопросам, связанным с мировым финансово-экономическим кризисом, явилось то обстоятельство, что восстановление после рецессий, вызванных финансовыми кризисами, имеет такую отличительную черту, как практическое отсутствие роста национальных кредитов. Низкий уровень кредитования может наблюдаться даже через два года после окончания рецессии. При этом наблюдается не только низкий спрос на кредит, но и ограниченное предложение кредита [2].

При отсутствии финансовых ограничений фирмы могли бы компенсировать сокращение банковских кредитов другими формами заимствований (например, эмиссией долговых обязательств), не меняя при этом инвестиционные решения или решения о выпуске. Однако разные формы кредита не являются взаимозаменяемыми. Это ведет к более высокой реальной стоимости кредита для фирм и отраслей, которые сильно зависят от кредитования. Более того, любые ухудшения балансов фирм ведут к повышению стоимости внешнего финансирования в силу роста агентских издержек. В период кризиса происходит сильное падение цен на активы компаний, которое ведет к резкому падению чистой стоимости компаний и тем самым повышает стоимость привлечения внешнего финансирования. Отрасли, в значительной степени зависящие от внешнего финансирования, растут более медленно во время фазы восстановления именно в силу падения цен на активы.

Улучшение ситуации на мировых финансовых рынках стало наблюдаться весной 2009 г. Можно констатировать, что, начиная с этого периода, рынки краткосрочного капитала начали возвращаться к предкризисному состоянию. Многие, главным образом, крупные компании смогли выпустить корпоративные облигации или новые акции и, по-видимому, не испытывают трудностей из-за недостатка кредитов.

Так, если на начало 2010 г. наблюдалась негативная динамика рынков внутренних долговых ценных бумаг, то по состоянию на сентябрь 2010г. было выпущено долговых ценных бумаг на сумму 66,335 млрд. долл. США. Эмитентами почти половины из них выступили финансовые институты (табл. 1). Характерно, что среди всех развитых стран наибольшая доля эмитентов приходится на банки США.

Таблица 1

Структура заимствований на внутренних рынках долговых ценных бумаг в мире по состоянию на сентябрь 2011г., млрд. долл. США

| Вид выпуска | Все страны | США | Евросоюза | Другие развитые страны | Развивающиеся страны |
|--|---------------|---------------|---------------|------------------------|----------------------|
| Все выпуски | 66,335 | 25,158 | 13,303 | 18,912 | 8,962 |
| Правительства | 37,874 | 10,746 | 7,048 | 14,333 | 5,747 |
| В том числе краткосрочные долговые ценные бумаги | 9,704 | 2,536 | 1,684 | 3,630 | 1,853 |
| Финансовые институты | 21,897 | 11,524 | 4,953 | 3,414 | 2,007 |
| В том числе краткосрочные долговые ценные бумаги | 6,390 | 2,579 | 1,510 | 1,445 | 856 |
| Корпоративные эмитенты | 6,564 | 2,888 | 1,302 | 1,166 | 1,209 |
| В том числе краткосрочные долговые ценные бумаги | 713 | 128 | 179 | 143 | 263 |

Напротив, банковское кредитование продолжало сжиматься, что отражало одновременно ужесточение стандартов предоставления займов и слабый спрос на кредиты в условиях неопределенности экономических перспектив.

Вместе с тем, как отмечают аналитики Банка Международных Расчетов, позитивная динамика объемов трансграничного кредитования стала наблюдаться в 3-м квартале 2010 г. В частности, наблюдался рост объемов предоставленных синдицированных кредитов.

К февралю 2011г. наблюдалось существенное падение кредитных спрэдов как в США, так и в странах Европы. При этом в разрезе валют наибольший рост требований приходится на доллар США (575 млрд. долл., рост на 4,8%), однако рост наблюдался также в японских иенах (35 млрд. долл. США, рост на 3,2%), английских фунтах стерлингов (25 млрд. долл. США, рост на 1,6%) и в евро - на 1,2% (122 млрд. долл. США) [7].

Выводы. В целом следует отметить, что мировой финансово-экономический кризис заставил банки переосмыслить свои модели ведения бизнеса. За последние десятилетия господствующей моделью ведения банковского бизнеса стал глобальный банкинг. Транснациональные банки (ТНБ) открывали зарубежные подразделения и филиалы в различных юрисдикциях, где осуществляли финансирование своей деятельности. Результатом такой политики стал значительный рост трансграничных требований транснациональных банков. При этом ключевой тенденцией в структуре глобального банкинга выступало то обстоятельство, что рост иностранных требований банков уравнивался их экономической активностью.

Мировой финансово-экономический кризис доказал недостаточную эффективность данной модели бизнеса. В результате мирового финансово-экономического кризиса трансграничные требования и требования в иностранной валюте (часто финансируемые из-за рубежа) резко сократились, что привело к значительным убыткам банков. В результате банки стали ориентироваться на модель «местного» банкинга. На практике данная модель реализуется путем создания или слияния с местным банком в интересах последующего проведения кредитных операций на местном рынке какой-либо страны. Модель «местного» банкинга, хотя и не позволяет снизить риски, но способствует снижению трансфертного риска.

На необходимость внесения изменений в международную финансовую архитектуру указывают и зарубежные экономисты. В частности, как отмечают немецкие экономисты, необходимо создать новую международную финансовую архитектуру рынков долгосрочных капиталов. Она должна включать институты, которые активны на отдельных местных рынках и знают региональные особенности, а также институты, которые следят за международной деятельностью на финансовых рынках. Таким образом, центральной частью будущей архитектуры международных финансовых рынков должна быть тесная сеть институтов. Эта сеть должна гарантировать непрерывную деятельность и потоки информации между правительствами, контролирующими органами, центральными банками, обеспечивая тем самым прозрачность финансовых рынков.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Ватаманюк З. Г. Состояние, проблемы и перспективы развития банковской системы / З. Ватаманюк // Экономика промышленности. – 2008. - №3
2. Иванова К. В. Состояние Фондового Рынка Украины в период кризиса и его дальнейшее развитие / К. Иванова // Актуальные проблемы экономики. - 2009. - №4
3. Кухтій Л.П. «Глобальна фінансова криза та її вплив на діяльність банківської системи України» / Кухтій Л.П. // Академічний огляд. – 2010. – №1 – С. 43-47.
4. Официальный сайт Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку [Электронный ресурс] // ГКЦБФР: [сайт] – Режим доступа: www.ssmc.gov.ua
5. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины [Электронный ресурс] // [сайт] – Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua
6. Смахтина Д. Инвесторы и фондовый рынок Украины / Д. Смахтина // Зеркало недели. – 2009. - № 13
7. Чернишук В. Р. Развитие рынка ценных бумаг: проблемы и перспективы / В. Чернишук // Мировые Финансы. – 2008. - № 8
8. Шелудько Н. М. Реструктуризація банківського сектора в умовах світової фінансової кризи: міжнародний досвід і доцільність його використання в Україні // Економіка і прогнозування, 2009. – №1. – С. 24-34
9. World Investment Report 2010. Investing in a low-carbon economy [Электронный ресурс] // United Nations Conference on Trade and Development: [сайт] - 2010. – Режим доступа: www.unctad.org/en/docs/wir2010_en.pdf.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена проблемам привлечения долгового финансирования банковским и реальным сектором экономики зарубежных стран в условиях мирового финансово-экономического кризиса и посткризисный период.

Ключевые слова: долговое финансирование, денежный рынок, рынок капитала, внутреннее финансирование, внешнее финансирование, гарантированные облигации, спрэды, долговые ценные бумаги, синдицированные кредиты.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена проблемам залучення боргового фінансування банківським і реальним сектором економіки зарубіжних країн в умовах світової фінансово-економічної кризи і період.

Ключові слова: боргове фінансування, грошовий ринок, ринок капіталу, внутрішнє фінансування, зовнішнє фінансування, гарантовані облігації, спреди, боргові коштовні папери, синдикувані кредити.

SUMMARY

The article is dedicated to the issues of raising debt finance by banking and real sectors of the economy of foreign countries under global financial crisis conditions and in post-crisis period.

Key words: debt finance, money market, capital market, internal finance, external finance, guaranteed bonds, spreads, debt securities, syndicated loans.

УДК 338.24:330.34.01

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННЫМ РАЗВИТИЕМ

Половян А.В., доцент, к.э.н., доцент кафедры менеджмента Донецкого национального университета

Экологический кризис, развивающийся на протяжении последних 20 лет, представляет значительную угрозу для человечества. Ключевой причиной негативных изменений природной среды является возрастание антропогенной нагрузки, вызванной экстенсивным экономическим ростом. Как известно, экономический рост имеет ограничения и не может продолжаться бесконечно долго на ограниченной территории. В свою очередь, согласно представлениям экономической теории развитие представляет собой неограниченный процесс, позволяющий увеличивать благосостояние в течение длительного промежутка времени. При этом большое значение приобретает инновационная составляющая процесса развития, направленная экологическим императивом. Экономико-экологические исследования направлены на раскрытие теоретических и практических положений экологизации экономического развития, количественной оценки результатов экономического ущерба от загрязнения природной среды, управления устойчивым развитием [1-9]. Тем не менее, следует отметить, что большинство исследований по устойчивому развитию не учитывает ко-эволюционный фактор в процессе минимизации антропогенной нагрузки, что требует разработки соответствующих методов управления сбалансированным развитием.

Согласно теории ограничений для повышения эффективности функционирования системы в целом необходимо воздействовать на наиболее деструктивный ее элемент [10]. Окружающий мир представляет собой систему, состоящую из биофизической, экологической, социальной и экономической подсистем. При этом наибольшее негативное воздействие на систему в целом оказывает экологическая подсистема. Поэтому одним из направлений обеспечения сбалансированного развития является регулирование экономической подсистемы в сторону снижения ее эко-деструктивного воздействия на условия развития экологической и биотической подсистем.

Сбалансированное развитие предполагает мутуалистическое (или комменсалистическое) взаимодействие между популяциями экономических агентов, социальной, экологической и биотической подсистем, основанное на взаимном обеспечении условий процесса благоприятного изменения качественных характеристик этих подсистем, ведущего к необратимым изменениям в паттернах их поведения.

При управлении сбалансированным развитием используются следующие составляющие: (1) эволюционное управление (управление изменениями) на принципах иерархически управляемой динамической системы; (2) экологический менеджмент, который трансформируется в экологический инновационный менеджмент, что является первым шагом к направленному ко-эволюционному развитию общества и природы; (3) процессные инновации, что позволяет организовать генерацию и реализацию необходимых ресурсосберегающих технологических решений; (4) законодательное поле трансфера знаний и технологий, что позволяет нормативно закрепить экологический императив.

Ко-эволюция стран, имеющих разные уровни экономико-экологического развития, требует модели управления, которая учитывает взаимодействие между популяциями этих регионов в долгосрочной перспективе. Эта связь должна опираться на исторический подход в анализе взаимодействия между экономическим развитием, технологическими и институциональными изменениями обеих стран. При этом следует учитывать, что краткосрочные действия (экологически негативные) не приведут к отклонению от равновесия в краткосрочном периоде, однако в долгосрочном периоде могут привести к необратимым последствиям, например полной или частичной потере определенных функций. Особенное место в иерархии динамики занимает пространственный анализ, который позволяет учесть особенности динамического поведения системы в пространстве и во времени. Это отображает тот факт, что решение проблемы обеспечения сбалансированного развития одного региона за счет другого в долгосрочном периоде приведет к усилению экологических проблем для обеих территорий. Поэтому большое значение следует уделять вопросам пространственной и исторической совместимости инструментов сбалансированного развития.

Ключевая гипотеза концепции управления сбалансированным развитием заключается в том, что эффективное регулирование сбалансированного развития одной экономической популяции должно осуществляться на основании согласования долгосрочных целевых индикаторов экономико-экологического развития всех экономических популяций, которые входят в одно геополитическое пространство.

Реализация данной концепции возможна в рамках эволюционного управления. Сущность идеи эволюционного управления состоит в том, что, планируя и осуществляя экономическое развитие, опираясь на инновации, можно управлять эволюцией общества. При этом общество, которое быстрее эволюционирует, выигрывает в исторической гонке [11]. Эволюционное управление объединяет непрерывное обучение и развитие человеческого капитала в рамках биогеоценоза, занимаемого территориальным сообществом.

Эволюционное управление является многоуровневой моделью управления. Данный тип управления необходим для осуществления постепенных изменений рефлексивным путем с помощью процедуры изменчивости и отбора, результатом чего является основа для дальнейших изменений. Эволюционное управление синтезирует преимущества децентрализованных типов координации (основанные на адаптационных свойствах) и преимущества долгосрочного планирования.

Согласно предложенной концепции управление сбалансированным развитием предполагается осуществлять с помощью двухуровневого процесса. На первом уровне задаются цели развития всей подсистемы управления. Второй уровень подсистемы осуществляет регулирование развития отдельного элемента подсистемы управления в рамках заданных целевых критериев первым уровнем.

Объектом эволюционного управления являются условия (внешние и внутренние) и факторы развития управляемой подсистемы. Эти условия можно изменять при эффективном управлении на различных уровнях управления [12].

Модель управления сбалансированным развитием на основе иерархически управляемой динамической системы состоит из двух уровней. Верхний уровень представляет собой межгосударственное взаимодействие, направленное на выработку основных целей сбалансированного развития. Данное взаимодействие осуществляется на принципах партисипативного управления. Для выработки стратегических целей сбалансированного развития используются методы интерактивного планирования. Результатом являются рекомендуемые (возможные) цели для субъекта управления нижнего уровня. В качестве субъектов данного уровня выступают отдельные государства, которые представлены правительством, обществом, хозяйствующими субъектами. На данном уровне с помощью соответствующих форм взаимодействия, а также использования сценарного подхода на основе экономико-математического моделирования, интерактивного планирования, логического инкрементализма вырабатываются соответствующие направления по реализации целей сбалансированного развития. Эти направления являются основой для разработки соответствующих целевых программ, стратегий развития отдельных регионов и предприятий, добровольных соглашений между представителями бизнеса и государства и пр.

С помощью административных и рыночных инструментов осуществляется воздействие на управляемую подсистему. В фокусе управления и регулирования находятся звенья глобальной цепочки ценности и основное воздействие направлено в сторону сокращения эко-деструктивного влияния с помощью инноваций в тех звеньях, которые имеют наибольшее негативное влияние на экологическую подсистему. Кроме того, объектом управления являются факторы и условия экономического развития. Регулирующее воздействие осуществляется в виде соответствующих тактических планов, соглашений между хозяйствующими субъектами и органами государственного управления и пр. Для реализации поставленных целей на операционном уровне используют ряд методов: каскадирование, стратегические карты, системы сбалансированных показателей и др. Сравнение фактических и запланированных результатов позволяет определить отклонения в достижении целей сбалансированного развития и является основой для выработки соответствующих корректирующих воздействий.

Взаимодействие между участниками в рамках предложенной модели предполагается осуществлять с помощью методов партисипативного управления. Партисипативное управление позволяет связать мотивы, стимулы и потребности на основе разнообразных форм со-управления.

Основными субъектами, осуществляющими управление процессом сбалансированного развития, являются:

- (1) государство – представляет общественную сферу, основной функцией которого является определение, развитие и реализация общественных интересов;
- (2) рынок – поддерживает частный интерес и регулирует экономическую деятельность;
- (3) гражданское общество, которое представляет собой форму общественного мнения.

Исходя из субъективности представлений о сбалансированном развитии, можно выделить два подхода к процессу определения результатов данного процесса:

- (1) объективно-рациональный подход (основанный на научном видении);
- (2) нормативно-субъективный подход (ориентирование на социальные предпочтения).

Объективно-рациональное сбалансированное развитие имеет четко установленные цели, которые имеют количественное измерение и основаны на научном видении. Основные характеристики данного подхода следующие: четко поставленная конечная цель; основывается на научном видении (подходе); процедура постановки целей свободна от оценочных суждений; объективная измеримость.

В свою очередь, нормативно-субъективное представление сбалансированного развития не имеет четко установленной цели, а также значительно высокая роль социальных факторов в установлении цели. Основные характеристики данного подхода: неопределенность конечной цели; акцент на социальных предпочтениях; процедура постановки целей опирается на оценочные суждения; контекстуальная определенность.

Можно выделить два крайних типа государственного управления – иерархическое и со-управление. В иерархическом управлении государство выступает в качестве основного агента, принимающего решения и осуществляющего власть. Основные характеристики данного типа управления следующие: вертикальная иерархия; установка целей правительством; проблемы координации; централизованное планирование, ручное управление, постоянный контроль; директивная политика; линейные политические процессы.

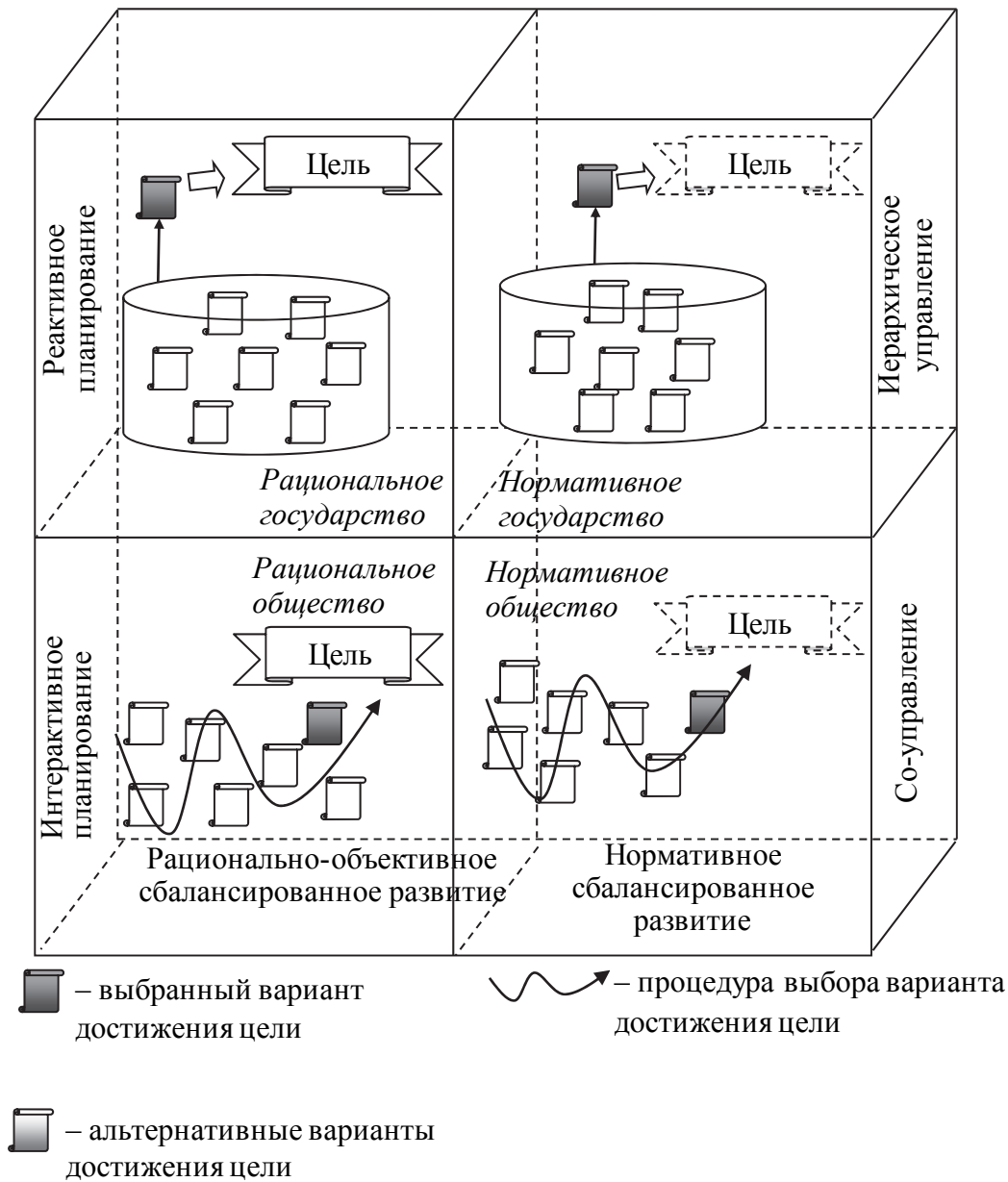


Рис. 1. Матрица моделей управления сбалансированным развитием

Противоположный тип управления (со-управление) предполагает равноправное участие в управлении государства, рынка и общества и имеет следующие характеристики: установка целей правительством и обществом сообща; горизонтальные взаимоотношения между правительством и обществом; взаимозависимость; переговоры, обучение действием, неопределенность; совещательный подход и адаптивная политика; постепенное развертывание социальных процессов.

Кроме того, различают несколько типов стратегического планирования в зависимости от способа представления будущего и формирования окончательного варианта стратегии развития: реактивное (ориентация на прошлое); (2) инактивное (ориентация к текущим событиям); (3) преактивное (ориентация только на будущие события); (4) интерактивное (ориентация на задание развития в нужном направлении).

Применение данных подходов к сбалансированному развитию позволяет получить следующую матрицу (см. рис. 1). Рациональное государство – основным субъектом принятия решения является государство. Сбалансированное развитие имеет четко обозначенную цель, основанную на научном видении. Постановка цели свободна от оценочных суждений и представляет значительное пространство для выбора различных вариантов. Цель является объективной и измеримой. Достижение цели представляет собой линейный процесс, реализация которого контролируется представителями государства. Существует жесткая вертикальная иерархия, активно используется директивная политика.

Однако односторонний, линейный, рациональный подход объединяет опасность чрезмерного упрощения и игнорирования внутренних связей, которые присущи ко-эволюционному подходу.

Основным инструментом государственного управления в данном случае является анализ «затрат-выгод» (при превалировании экономической составляющей) или «экологический след» (при превалировании экологической составляющей).

Рациональное общество – в данном типе обществе правительство, рынок и гражданское общество принимают решение о путях достижения сбалансированного развития. Цель четко обозначена и основана на научном видении. Постановка цели свободна от оценочных суждений и осуществляется обществом, однако, поскольку цель точно обозначена, то решение касается путей достижения цели, а не самой цели. Агенты принимают решения путем переговоров. Неопределенность существует относительно путей достижения цели. Существуют горизонтальные взаимодействия между правительством и социальными агентами. Существует взаимодействие между действующими агентами. Для достижения целей сбалансированного развития используется переговорный подход. Однако, поскольку основной акцент делается на науку и технику, то может возникнуть ситуация, когда сбалансированное развитие будет рассматриваться как обычное следствие научно-технического прогресса.

Основным инструментом государственного управления при данном подходе является мульти-критериальный анализ, позволяющий оценить различные варианты решения на основе выбранного критерия.

Нормативное государство – при данном типе конечная цель сбалансированного развития четко не определена и определяется путем общественных предпочтений. В процессе постановки цели существует высокая степень неопределенности. Хотя между правительством и социальными агентами существует вертикальная связь, тем не менее, социальные агенты вовлекаются в процесс принятия решений о путях достижения сбалансированного развития. Постановка цели зависит от оценочных суждений и содержит социальный контекст. Следовательно, цель может меняться. Однако, когда цель становится ясно обозначенной, правительство координирует пути по ее достижению. Тем не менее, необходим постоянный контроль со стороны общества (социальный контекст) по достижению однажды поставленной цели. Таким образом, возникает конфликт между неопределенностью в приоритетах сбалансированного развития и линейным подходом к государственному управлению.

Нормативное общество – в данном типе правительство, общество и рынок совместно обсуждают возможные пути достижения сбалансированного развития. Существуют горизонтальные взаимодействия между представителями каждой из сфер. Процесс постановки цели содержит оценочные суждения и зависит от социального контекста. Процесс постановки и достижения цели зависит от процесса обсуждения.

В данном случае государственное управление сбалансированным развитием опирается на следующие предпосылки: существующее решение по достижению сбалансированного развития должно быть стабильными внутри отдельных секторов (энергетика, транспорт, сельское хозяйство, система управления отходами и пр.); развитие приносит новые риски, которые нельзя предусмотреть. Недостатком является высокая степень неопределенности в целях и процессе реализации.

Таким образом, согласно принципам сбалансированного развития снижение антропогенной нагрузки на природную среду одной экономической популяции должно осуществляться на основе согласования долгосрочных целевых индикаторов экономико-экологического развития всех экономических популяций, которые входят в одно геополитическое пространство. Ключевым инструментом управления сбалансированным развитием является эволюционное управление, которое предусматривает, что, планируя и осуществляя экономическое развитие, опираясь на инновации, можно управлять эволюцией общества. Предложенная концепция управления сбалансированным развитием предусматривает двухуровневый процесс. На первом уровне задаются цели развития всей подсистемы управления. Второй уровень подсистемы осуществляет регулирование развития отдельного элемента подсистемы управления в рамках заданных целевых критериев первым уровнем.

Предложенная матрица моделей управления сбалансированным развитием предусматривает выделение таких подходов к обеспечению сбалансированного развития: рациональное государство, рациональное общество, нормативное государство, нормативное общество. Это является основой для выбора наиболее эффективной системы государственного управления сбалансированным развитием, которая позволяет учесть специфические черты институциональной среды и исторические особенности отдельной территории.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрено содержание процесса управления сбалансированным развитием. Предложена концепция двухуровневого управления данным процессом на иерархическом принципе. В качестве ключевого инструмента данной концепции выступает эволюционное управление. Разработана матрица моделей управления сбалансированным развитием, которая предусматривает выделение отдельных подходов к обеспечению сбалансированного развития.

Ключевые слова: сбалансированное развитие; иерархическое управление; эволюционное управление; ко-эволюция; партисипативное управление.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто зміст процесу управління збалансованим розвитком. Запропоновано концепцію дворівневого управління даним процесом на ієрархічному принципі. В якості ключового інструменту цієї концепції виступає еволюційне управління. Розроблено матрицю моделей управління збалансованим розвитком, яка передбачає виділення окремих підходів до забезпечення збалансованого розвитку.

Ключові слова: збалансований розвиток; ієрархічне управління; еволюційне управління; ко-еволюція; партисипативне управління.

SUMMARY

In the article are described the content of governance process sustainable development. Concept of two-level governance of this process on hierarchical principles is proposed. Key of this concept is evolutionary governance. Matrix models of governance sustainable development is designed, which will be provides for allocation certain approaches to ensure the sustainable development.

Keywords: sustainable development; hierarchical governance; evolutionary governance; co-evolution; participation management.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Александров И.О. Стратегия стабильного развития региона // И.О. Александров, О.В. Половян, О.Ф. Коновалов, О.В. Логачова, М.Ю. Тарасова / НАН Украины. Ин-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2010. – 204 с.
2. Буркинський Б.В., Степанов В.М., Харічков С.К. Еколого-економічні орієнтири стратегії стабильного розвитку України / Проблеми стабильного розвитку України // Б.В. Буркинський, В.М. Степанов, С.К. Харічков. – Київ: БМТ, 1998. – С. 81-92.
3. Данилов-Данильян В. И. Экологический вызов и устойчивое развитие // В. И. Данилов-Данильян, К. С. Лосев. – М.: Прогресс - Традиция. - 2000. – 416 с.
4. Костюк П. Проблемы устойчивого развития территорий // П. Костюк. – Сумы: Ярис, 2001. – 114 с.
5. Рюмина Е. Экологический фактор в экономико-математических моделях // Е. Рюмина. – М.: Наука, 1980. – 166 с.
6. Садеков А.А. Механизмы эколого-экономического управления предприятием // А.А. Садеков. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2002. – 311 с.
7. Daly H. For the Common Good // H. Daly, J. Cobb. – Boston: Beacon Press, 1994.
8. Leontief V., Ford D. Air Pollution and the Economic Structure: Empirical Results of Input-Output Computations // In Input-Output Techniques: Papers Presented at the Fifth International Conference on Input-Output Techniques, Geneva, January, 1971. Edited by A. Brody and A. P. Carter: North-Holland Publishing Company, 1972.
9. Polovyan A. Scenarios of the old industrial regions' development: selecting the methodology // I. Aleksandrov, V. Vishnevsky, A. Polovyan / Environment, development and sustainability. – Volume 13. – Issue 1. – 2011. – P. 65-78.
10. Детмер У. Теория ограничений Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию // У. Детмер. – М.: Альпина, 2010. – 444 с.
11. Сухарев М.В. Эволюционное управление социально-экономическими системами // М. В. Сухарев. – Петрозаводск: КарНЦ РАН. – 2008. – 258 с.

12. Ли А.С. Формирование логико-структурной схемы управления устойчивым развитием социально-экономических систем/ А.С. Ли, В.В. Казаков//Вестник Томского государственного университета. - №348 (июль). – 2011. – С. 100-103.

УДК 519.832:519.86:330.43:339.138

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В ЗАДАЧАХ МАРКЕТИНГА

Поликов Ю.Н., к. ф.-м. н., доцент кафедры математики и математических методов в экономике Донецкого национального университета

Постановка проблемы. В работе [1] рассматривалась проблема построения эконометрической модели жизненного цикла товара (далее ЖЦТ). Однако эта задача исследовалась без учёта взаимовлияния товаров на рынке. Для более адекватного видения процесса следует разработать комплексную математическую модель.

Анализ последних достижений и публикаций. Рассмотрим новый товар, выпущенный корпорацией. На ЖЦТ данного товара будут оказывать влияние замещающие товары других производителей. Такие ситуации удобно рассматривать с точки зрения теории игр. Данными вопросами занимались отечественные и зарубежные учёные: Витлинский В.В., Верченко П.И., Сигал А.В., Наконечный Я.С. (библиография учебного пособия [2]), Акулов В.Б., Альберт М., Астахова Н.И., Бернад А., Вершигора Е.Е., Гатторна Дж., Кристофер М., Лукашевич В.В., Николайчук В.Е., Мескон М., Мильнер Б., Минцберг Г., Попадюк К.Н., Соловьёв Б.А., Стерлигова А.Н., Тичкиевич С., Уотсон А., Федосеев В.В., Фишер М., Харрисон А., Хедури Ф., Ховард К., ван Хоек Р., Хожемпо В.В., Цыпкин Ю.А., Шив Д., Эриашвили Н.Д. (библиография учебника [3]) и др.

Формулировка нерешённых проблем. Обычно кривую ЖЦТ изображают в виде несимметричного колокола. Горизонтальная ось t – номер временного периода. Вертикальная ось y – объём продаж. График условно делят на пять этапов: 1) внедрение, 2) рост, 3) зрелость, 4) насыщение и 5) спад (рис. 1).

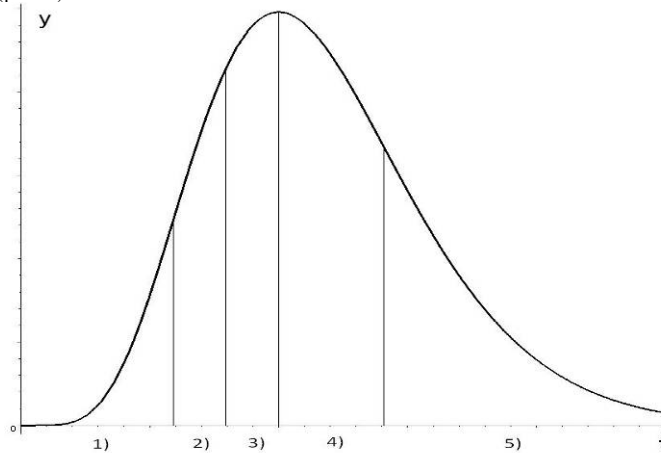


Рис. 1. График кривой ЖЦТ

Нерешённая проблема состоит в выявлении влияния аналогичных товаров на объём продаж товара данной корпорации. Имеет смысл продолжить совершенствование методов оценивания параметров эконометрической модели ЖЦТ (начало положено в статье [1]).

Цель работы. Для понимания сути первой проблемы приведём условный пример игры в «новые» и «старые» товары.

Два производителя телевизоров конкурируют друг с другом на рынке. Наша корпорация (первый производитель) выходит на рынок с «новыми» товарами – тремя моделями с плазменным экраном (ПЭ). Для этих товаров нам нужно определить кривые ЖЦТ. Конкурент производит «старые» товары – две модели телевизоров с жидкокристаллическим экраном (ЖКЭ).

Проведённые исследования показали, что при наличии 1-й модели ЖКЭ объём продаж 1-й модели ПЭ предположительно снизится до 40% (составит 0,4 от поступивших в продажу), для 2-й модели ПЭ – в среднем составит 0,5 и т.д. (табл. 1). Снижения объёмов продаж связаны с ценовой политикой, консерватизмом покупателей, известностью марки товара, рекламной компанией и мн. др. причинами.

Табл.1.

| | | Объём продаж первого производителя | |
|-------------------|------------|------------------------------------|------------|
| | | Второй игрок (ЖКЭ) | |
| | | 1-я модель | 2-я модель |
| Первый игрок (ПЭ) | 1-я модель | 0,4 | 0,8 |
| | 2-я модель | 0,5 | 0,9 |
| | 3-я модель | 0,7 | 0,8 |

Выигрыш первого игрока является проигрышем для второго. Платёжная матрица первого игрока A^+ , второго – A^- :

$$A^+ = \begin{pmatrix} 0,4 & 0,8 \\ 0,5 & 0,9 \\ 0,7 & 0,8 \end{pmatrix}, \quad A^- = \begin{pmatrix} -0,4 & -0,8 \\ -0,5 & -0,9 \\ -0,7 & -0,8 \end{pmatrix}.$$

Перед нами матричная игра двух лиц. Т.к.

$$a_{ij}^+ + a_{ij}^- = 0, (i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n}),$$

то это игра с нулевой суммой.

Достаточно рассматривать игру с точки зрения одного из игроков (например, первого). Поэтому в дальнейшем будем иметь дело с платёжной матрицей:

$$A = \begin{pmatrix} 0,4 & 0,8 \\ 0,5 & 0,9 \\ 0,7 & 0,8 \end{pmatrix}.$$

Приведённый пример показывает, что с помощью методов теории игр можно отобразить влияние одних товаров на другие. Поэтому целью работы является разработка комплексной модели ЖЦТ, основанной на различных математических концепциях.

Результаты исследования. Рассмотрим в общем виде игру в «новые» и «старые» товары с точки зрения первого игрока (нашей корпорации). Поэтому в дальнейшем будем иметь дело с платёжной матрицей:

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{pmatrix}.$$

Оптимальная стратегия обеспечивает игроку при многократном повторения игры максимально возможный средний выигрыш V , который называют ценой игры. Решить игру в чистых стратегиях – означает найти оптимальную стратегию для каждого игрока и цену игры. Решение находят с помощью метода максимина и минимакса.

Первый игрок, не зная достоверно поведение второго, для каждой своей стратегии i определяет минимальный (т.е. гарантированный) выигрыш $\alpha_i = \min_j a_{ij}$. Среди чисел α_i выбирают максимальный элемент:

$$\max_i \alpha_i = \max_i \min_j a_{ij} = \alpha.$$

Число α называется нижней чистой ценой игры или максимином. Номер строки i_0 , в которой находится α , определит номер предпочтительной стратегии первого игрока.

Для каждой стратегии j второго игрока выбираем максимальные элементы $\beta_j = \max_i a_{ij}$. Определяем среди чисел β_j минимальный элемент:

Число β – верхняя чистая цена игры или минимакс. Номер столбца j_0 , в котором находится β , определяет номер предпочтительной стратегии второго игрока.

По теореме о максимине и минимаксе для любой матричной игры двух лиц с нулевой суммой и ценой игры V имеет место неравенство: $\alpha \leq V \leq \beta$. Если же в игре с матрицей A нижняя и верхняя чистые цены игры совпадают, то игра имеет седловую точку в чистых стратегиях и чистую цену игры V^* :

$$V^* = \alpha = \beta.$$

На практике далеко не все платёжные матрицы имеют седловые точки, т.е. не любая матричная игра имеет оптимальные чистые стратегии. В подобном случае применяют не чистые, а смешанные стратегии. Т.е. первый игрок применяет свои m стратегий с определёнными вероятностями. Вектор вероятностей $X = (x_1; x_2; \dots; x_m)$ неизвестен, причём $x_1 + x_2 + \dots + x_m = 1$. Для второго игрока неизвестен вектор вероятностей $Y = (y_1; y_2; \dots; y_n)$, с которыми он принимает свои стратегии, где $y_1 + y_2 + \dots + y_n = 1$.

Векторы X и Y – смешанные стратегии первого и второго игроков, соответственно. Согласно основной теореме матричных игр (теорема фон Неймана) любая матричная игра двух лиц с нулевой суммой имеет решение в виде смешанных стратегий.

Задачи подобного рода хорошо изучены (см., например, [2, р. 1]). Поэтому приведём кратко алгоритм их решения. Проблема может быть сведена к задаче линейного программирования:

$$\begin{aligned} Z = t_1 + t_2 + \dots + t_m &\rightarrow \min, \\ \begin{cases} a_{11}t_1 + a_{21}t_2 + \dots + a_{m1}t_m \geq 1, \\ a_{12}t_1 + a_{22}t_2 + \dots + a_{m2}t_m \geq 1, \\ \dots \\ a_{1n}t_1 + a_{2n}t_2 + \dots + a_{mn}t_m \geq 1, \\ t_i \geq 0 \quad (i = \overline{1, m}). \end{cases} \end{aligned}$$

Здесь $t_1 = \frac{x_1}{V}, t_2 = \frac{x_2}{V}, \dots, t_m = \frac{x_m}{V}, Z = \frac{1}{V}$. Аналогично для второго игрока, сделав замену переменных

$w_1 = \frac{y_1}{V}, w_2 = \frac{y_2}{V}, \dots, w_n = \frac{y_n}{V}, F = \frac{1}{V}$, получим вторую задачу линейного программирования:

$$F = w_1 + w_2 + \dots + w_n \rightarrow \max,$$

$$\begin{cases} a_{11}w_1 + a_{12}w_2 + \dots + a_{1n}w_n \leq 1, \\ a_{21}w_1 + a_{22}w_2 + \dots + a_{2n}w_n \leq 1, \\ \dots \\ a_{m1}w_1 + a_{m2}w_2 + \dots + a_{mn}w_n \leq 1, \\ w_j \geq 0 \quad (j = \overline{1, n}). \end{cases}$$

Первая и вторая задачи являются двойственными задачами линейного программирования. В Microsoft Excel такие задачи решают с помощью надстройки «Поиск решения».

Сделав обратную замену переменных, запишем оптимальные смешанные стратегии игроков X^* и Y^* , а также чистую цену игры V^* . Найденный вектор вероятностей X^* – это рекомендация для нашей корпорации, как корректировать объём производства товаров оптимальным образом.

В работе [1] предложена модель тренда ЖЦТ в виде экспоненциально-степенной функции:

$$y_i = \exp(at_i) \cdot t_i^b \cdot \varepsilon_i,$$

где y – объём продаж, t – номер временного периода, i – номер фактического наблюдения ($i = 1, 2, \dots, n$), ε_i – отклонение, a и b – неизвестные параметры. Причём $a < 0$, $b > 0$.

Проблема разбивки ЖЦТ на отдельные этапы решена автором в исследовании [1]. Из данной работы позаимствуем нужные сведения (табл. 2).

Табл. 2. Этапы ЖЦТ при трендовой кривой $\hat{y}_t = \exp(\hat{a}t) \cdot t^{\hat{b}}$ ($\hat{a} < 0$, $\hat{b} > 0$, $\hat{b} \neq 1$)

| № этапа | Название | Границы | Дополнительная информация |
|---------|-----------|---|--|
| 1 | Внедрение | $[0; t_1]$ | $t_1 = \frac{-\hat{b} + \sqrt{\hat{b}}}{\hat{a}}$ – меньшая точка перегиба линии тренда |
| 2 | Рост | $\left[t_1; \frac{t_1 + t_0}{2} \right]$ | $\frac{t_1 + t_0}{2}$ – середина отрезка $[t_1; t_0]$ |
| 3 | Зрелость | $\left[\frac{t_1 + t_0}{2}; t_0 \right]$ | $t_0 = -\frac{\hat{b}}{\hat{a}}$ – точка максимума кривой ЖЦТ |
| 4 | Насыщение | $[t_0; t_2]$ | $t_2 = \frac{-\hat{b} - \sqrt{\hat{b}}}{\hat{a}}$ – большая точка перегиба линии тренда |
| 5 | Спад | $[t_2; T_0]$ | T_0 – корень неравенства $e^{\hat{a}t} \cdot t^{\hat{b}} < C_0$, где C_0 – нижний лимит объёма продаж товара (устанавливается производителем) |

Оценки параметров \hat{a} и \hat{b} найдём методом максимального правдоподобия (далее ММП). Проведём линеаризацию модели $y_i = \exp(at_i) \cdot t_i^b \cdot \varepsilon_i$, взяв натуральные логарифмы от обеих частей уравнения регрессии и введя новые обозначения:

$$Y_i = at_i + bT_i + e_i,$$

где $Y_i = \ln(y_i)$, $T_i = \ln(t_i)$, $e_i = \ln(\varepsilon_i)$.

Предположим, что отклонения e_i являются независимыми одинаково распределёнными случайными величинами. Составим функцию правдоподобия:

$$\begin{aligned} L(Y_1, \dots, Y_n, a, b, \sigma^2) &= \prod_{i=1}^n \frac{1}{(2\pi\sigma^2)^{1/2}} \cdot \exp\left(-\frac{(Y_i - at_i - bT_i)^2}{2\sigma^2}\right) = \\ &= \frac{1}{(2\pi)^{n/2} \cdot (\sigma^2)^{n/2}} \cdot \exp\left(-\frac{1}{\sigma^2} \sum_{i=1}^n (Y_i - at_i - bT_i)^2\right). \end{aligned}$$

Натуральный логарифм функции правдоподобия равен

$$\ln(L) = -\frac{n}{2} \cdot \ln(2\pi) - \frac{n}{2} \cdot \ln(\sigma^2) - \frac{1}{2\sigma^2} \sum_{i=1}^n (Y_i - at_i - bT_i)^2.$$

Согласно ММП применим необходимые условия экстремума функции многих переменных:

$$\frac{\partial \ln(L)}{\partial a} = \frac{1}{\sigma^2} \sum_{i=1}^n (Y_i - at_i - bT_i) \cdot t_i,$$

$$\frac{\partial \ln(L)}{\partial b} = \frac{1}{\sigma^2} \sum_{i=1}^n (Y_i - at_i - bT_i) \cdot T_i,$$

$$\frac{\partial \ln(L)}{\partial \sigma^2} = -\frac{n}{2\sigma^2} + \frac{1}{2\sigma^4} \sum_{i=1}^n (Y_i - at_i - bT_i)^2.$$

Приравняв частные производные к нулю, получим систему нормальных уравнений (третье уравнение нас не интересует, т.к. нахождение дисперсии σ^2 не входило в наши планы):

$$\begin{cases} a \cdot \sum_{i=1}^n t_i^2 + b \cdot \sum_{i=1}^n (t_i \cdot T_i) = \sum_{i=1}^n (t_i \cdot Y_i); \\ a \cdot \sum_{i=1}^n (t_i \cdot T_i) + b \cdot \sum_{i=1}^n T_i^2 = \sum_{i=1}^n (T_i \cdot Y_i). \end{cases}$$

Решив данную систему двух линейных уравнений, найдём оценки неизвестных параметров \hat{a} и \hat{b} . Подставив их в уравнение $\hat{y}_i = \exp(\hat{a}t) \cdot t^{\hat{b}}$, запишем трендовую модель ЖЦТ.

На этом обсуждение математической модели завершено. Заметим, что специалисты в области маркетинга должны критически относиться к любым моделям. Моделирование не может заменить реальную экономику, поэтому нужно учитывать обратную связь и корректировать модель при поступлении новой информации. Если же модель плохо адаптируется к существующим реалиям, то лучше от неё отказаться.

Выводы и предложения. В работе предложена модель ЖЦТ, базирующаяся на применении теории игр и статистических решений в комплексе с эконометрическими методами. Рекомендуется моделировать объём производства с помощью матричных игр с нулевой суммой. Оптимальная линия поведения корпорации предполагает следующие действия:

- по имеющимся статистическим данным оценить долю замещения выпускаемого товара товарами конкурента;
- записать платёжную матрицу и применить метод максимина и минимакса;
- при наличии седловой точки найти оптимальные чистые стратегии и цену игры (гарантированный выигрыш);
- при отсутствии седловой точки, определить оптимальные смешанные стратегии методами линейного программирования.

Как и ранее, автор рассматривал экспоненциально-степенную модель ЖЦТ. Оценивание неизвестных параметров модели осуществлялось с помощью ММП.

РЕЗЮМЕ

В этой работе получена комплексная модель жизненного цикла товара. Модель основана на теории игр и статистических решений. Неизвестные параметры модели оцениваются эконометрическими методами.

Ключевые слова: жизненный цикл товара, экспоненциально-степенная модель, метод максимального правдоподобия.

РЕЗЮМЕ

В цій роботі одержана комплексна модель життєвого циклу товару. Модель базується на теорії ігор та статистичних рішеннях. Невідомі параметри моделі оцінюються економітричними методами.

Ключові слова: життєвий цикл товару, експоненціально-степенна модель, метод максимальної правдоподібності.

SUMMARY

In this work the complex model of the life cycle of the goods is received. The model is based on the games theory and statistical decisions. Unknown parameters of model are estimated by econometrics methods.

Key words: the life cycle of the goods, the exponential-power model, the maximum likelihood method.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Полшков Ю.Н. Об особенностях математического моделирования жизненного цикла товара // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. Спецвипуск, том 2. – Донецьк: ДонНУ, 2011. – С. 214-219.
2. Економічний ризик: ігрові моделі: Навч. посібник / [В. В. Вітлінський, П. І. Верченко, А. В. Сігал, Я. С. Наконечний]; За ред. д-ра екон. наук, проф. В. В. Вітлінського. – К.: КНЕУ, 2002. – 446 с.: ил., табл. – Бібліогр.: с. 439-446. – ISBN 966-574-318-X.
3. Маркетинг: учебник для вузов / [Эриашвили Н.Д., Ховард К., Цыпкин Ю.А. и др.]; под ред. Н. Д. Эриашвили. – [2-е изд.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 623 с.: ил., табл. – Библиогр.: с. 506-509. – ISBN 5-238-00088-X.

УДК 339.9

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПРИРОДИ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСБАЛАНСІВ В КОНТЕКСТІ КРИЗОВИХ ПОТРЯСІНЬ

Резнікова Н.В., к.е.н., доцент кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Проблема глобальних дисбалансів напряму пов'язана з нерівномірним розподілом боргу у світовій економіці, проте в більш вузькому контексті описується в термінах дефіциту торгового балансу та зовнішнього боргу. Аналіз теоретичного доробку вчених щодо кризової складової економічного розвитку дозволить прослідкувати етапи формування уявлень, продовж яких об'єктивно розвивалася наукова доктрина економічних дисбалансів у контексті нестабільності (чи то валютної, чи то фінансової), яка

пройшла свій діалектичний епігенез від виключно національної проблеми окремих країн до регіональної (локальної) із поступовою трансформацією у ранг світової або глобальної.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливу роль у теоретичному та емпіричному дослідженні проблематики кризових потрясінь відіграють праці зарубіжних вчених Г. Мінські, Ч. Кіндлебергера, М. Фрідмена, А. Шварц, П. Кругмана, М. Обстфельда, М. Бордо, Р. Дорнбуша, П. Дібіґа, Д. Даймонда, Р. Манделла, Г. Камінські, К. Рейнхарт, А. Веласко, Г. Гортон, С. Едвардса, Р. Гліка, Е. Роуза, Р. Рігобона, Г. Кальво та інших. В роботах українських вчених А. Гальчинського, Н. Кравчук, Д. Лук'яненка, З. Луцишин, А. Філіпенка, В. Юришина, С. Юрія та інших розкривається механізм розгортання криз – економічних, системних, валютних, банківських.

Виділення невирешеної проблеми. Попри широку наукову дискусію навколо кризової проблематики, ініційовану останньою глобальною фінансовою кризою 2008-2011 рр., вчені дещо спрощено апелюють до поняття «економічного дисбалансу», водночас не заздідчуючи однотайності щодо розуміння цієї економічної категорії. Слід зазначити, у вітчизняній фінансово-економічній літературі бракує ґрунтовних науково-практичних розробок про причини, особливості та наслідки економічних дисбалансів у контексті глобалізації. Вагомість зазначеної проблематики, її актуальність і необхідність вирішення зумовили вибір теми.

Мета наукової статті полягає у відслідковуванні етимології поняття «економічного дисбалансу» ще від витоків меркантилістських теорій, в яких лаконічне сприйняття окресленої категорії зводилось до міркувань від протилежного – відсутності балансу, до сучасного його трактування під впливом глобальної фінансової кризи.

Результати дослідження. В центрі уваги економістів XVI століття опинилась держава, зокрема роль, яку вона відігравала у спробі розв'язання проблеми нагромадження золота в національному масштабі шляхом маніпуляцій у сфері грошового обігу і його регулювання. Ототожнюючи багатство суспільства з кількістю накопиченого золота і срібла, економіст монетаристської течії У. Стаффорд аргументував шкodu вивезення англійської монети за кордон у результаті споживання іноземних товарів розкоші, ініціюючи регламентацію торгівлі і розширення власного мануфактурного виробництва, орієнтованого на зовнішній ринок [17]. Протекціоністські настрої того часу не лише звужували можливість досягнення балансу як такого, але й вбачали у цьому чи не найбільшу шкodu.

Не можна оминати увагою цікаве спостереження: актуалізація сприйняття грошей як найголовнішого виду багатства яскраво проявилася у контексті фінансової кризи 2008-2011 років, репрезентованої, в тому числі, і в кризі ліквідності або дисбалансу грошового ринку. Порушення виконання грошима покладених на них функцій нагромадження та інвестицій на користь спекулятизації та фінансової віртуалізації, сприяли нагнітання боргового тягаря та бюджетних дефіцитів. Тож, як виявилось, економічні дисбаланси в сучасній інтерпретації відрізняються від своїх попередників глибиною та масштабністю враження, проте симптоми захворювання ними економічної системи лишаються все тими ж.

Невміння заощаджувати та інвестувати в поєднанні із заборонами на вивіз товарів за кордон загострювало проблему зовнішньоекономічного дисбалансу, починаючи ще з XVI ст. Ідея «торговельного балансу», викладена пізніми меркантилістами, переносила увагу на сферу товарного обміну із подальшими нехтуванням раніше висловлюваних рекомендацій щодо нагромадження грошей. Втім, досягнення активного торговельного балансу продовжувало вважатись запорукою процвітання.

Масмо парадокс: дисбаланс торгівлі інтерпретувався як порушення позитивного торговельного сальдо, що, саме по собі, вже є порушенням рівноваги між експортом та імпортом. Іншими словами, це спростовує спробу описувати термін «економічного дисбалансу» відсутністю балансу як такого. Балансування між видатками та доходами, експортом та імпортом, заощадженнями та інвестиціями в умовах активізації світової торгівлі неможливі за своє суттє, залишаючись частиною ідеальних моделей з безліччю вихідних умов, що обмежують їхню репрезентативність в реаліях сучасних світогосподарських зв'язків.

Представник пізнього меркантилізму Т. Манн в своїх рекомендаціях щодо заборони вивозу сировини та заохочення вивозу готових виробів підкреслював двоїсту природу міжнародної торгівлі, яка, попри закиди вчених щодо обопільної реалізації нею інтересів всіх задіяних учасників, завжди ставала інструментом сили у руках розвинених країн світу. Таким чином, смітєвська інтерпретація балансу зовнішньої торгівлі як регулятора багатства країни підкреслює утопічність ідеї щодо встановлення економічного балансу у міжнародному вимірі. Теорія порівняльних переваг Д.Рікардо, фокусуючи увагу на відмінностях між країнами в умовах виробництва, сама по собі, виходить із постулату про відсутність балансу у можливостях та потребах, виражених в споживчих вподобаннях [17].



Рис.1. Джерела економічного дисбалансу

Як бачимо із вищевикладеного, ті джерела економічного дисбалансу, на якому фокусувались класики, були і лишаються не лише ознакою «нормального» стану економічної системи, але й похідною від незадовільного виконання окремими видами ринків – грошових, валютних, фінансових – покладених на них функцій. Такі міркування дозволяють нам піти далі усталеного розуміння категорії «дисбалансу» та схематично зобразити джерела економічного дисбалансу, виходячи з його внутрішньо-економічної та зовнішньоекономічної природи (Рис.1).

З посиланнями на сучасну фінансову кризу, термін «економічний дисбаланс» вживається багатьма західними вченими, серед яких М.Обстфельд та К. Рогофф [9], Дж.-Б. Делонг [4], М. Дулі та П. Гарбер [5], Д. Бакус і Т. Кулі [1], К. Велан [15], Е.-М. Труман [14], А. Грінспен [7]. Втім, не варто ототожнювати поняття «кризи», «нестабільності» та «дисбалансів» попри те, що за найуживанішою класифікацією економічної кризи її складові здебільшого корелюють з джерелами економічних дисбалансів (Рис.2).



Рис. 2. Схема причинно-наслідкових зв'язків виникнення криз (на прикладі валютних)

Джерело: укладено автором

Нестійкий економічний розвиток - одну із причин виникнення постійно зростаючого платіжного дисбалансу - можна назвати найсуттєвішою причиною виникнення валютних криз Латинської Америки вісімдесятих років ХХ століття. Мінусове економічне зростання, падіння обсягів експорту, значний стрибок зовнішньої заборгованості та вплив капіталу — складові поняття "рецесія" — спостерігались у країнах Південного конусу ще з кінця 1970-их рр. На початку минулого століття відомий американський економіст У.-К. Мітчел [16], аналізуючи праці, присвячені кризам, звернув увагу на те, що більшість тогочасних теоретиків вважали кризи за одну із фаз будь-якого циклу, а деякі з них навіть надавали поняттю "криза" значення, яке робило його еквівалентним поняттю "рецесія".

Альтернативні підходи відображають спробу розглядати дисбаланс як прояв економічної кризи; причину або наслідок так званих екстраординарних криз. Щодо останніх, то такі потрясіння провокуються не стільки гранично низькою кон'юнктурою на фондових ринках, скільки переломом тенденцій на них у бік як погіршення, так і покращення ситуації, що дають спекулятивному капіталу сигнал для початку нового витка гри на біржі. Імпульси з міжнародних фінансових ринків можуть мати як позитивний (стимулювання модернізації банківської сфери), так і негативний ефекти (гальмування вкладень в технологічну модернізацію господарства). Саме ця негативна складова і проявляється у роки екстраординарних криз, вплив яких виявляється більш руйнівним, ніж кризових фаз звичайних ділових циклів.

У другій половині ХХ століття деструктивно-трансформаційний потенціал екстраординарних криз почав неухильно зростати, оскільки низка характерних для індустріальної економіки циклічних процесів поступово відходить на другий план. У першу чергу, мова йде про 7-11-річні ординарні ділові або промислові цикли Жуглара-Маркса. Це пов'язується з двома обставинами. З одного боку, розвинені країни накопичили значний досвід досить успішної антициклічної політики, спрямованої на подолання промислових криз або інших різновидів дисбалансів. З іншого боку, у 50-90-ті роки інтенсивне скорочення частки промисловості у їхній економіці за умов безпервного зростання сегменту інформаційних послуг звичайно змінило сам характер циклічної динаміки.

Екстраординарні кризи мають щонайменше три визначальні особливості: їх динаміка не вписується у діловий цикл, імпульси нестабільності приходять зі світових товарних або фінансових ринків, а вплив таких екстраординарних шоків на світогосподарській структурі, як правило, набуває хронічного характеру. Для екстраординарних потрясінь є характерним свій власний ритм, пов'язаний з особливостями динаміки глобальних фінансових ринків.

Останнім часом у емпіричній літературі широко розповсюдженою є думка про невзаємозалежність коливань валютного курсу та базових макроекономічних показників у короткий проміжок часу. Про це писали у своїх працях американські економісти Р.-П. Флуд та П. Гарбер [6], підкреслюючи, що за умов зростаючої лібералізації капіталу валютний курс перетворюється лише на ціну активу, який може виступити об'єктом майбутньої спекулятивної гри, а, відповідно, очікування, чутки та загальний настрій інвесторів, принаймні у короткотерміновій перспективі, стають важливішими за стан реальної економіки. Таким чином, джерела економічного дисбалансу глибоко переплітаються або навіть вплітаються в кризову стадію циклу.

Фінансова нестабільність 2008 року викликала чималий інтерес з боку дослідників в частині інтерпретації множинності взаємозв'язків між дисбалансами та кризами. Для пояснення щільності зв'язку між зазначеними категоріями, економісти, узагальнюючи досвід кризових потрясінь кінця XX - початку XXI століть, наводять переконливі аргументи щодо трьох варіантів розгортання подій.

1. Дисбаланси, що передують кризі, не виступаючи при цьому детермінантою її розгортання.

Серед adeptів такого підходу - дослідники, в числі яких Дж.-Б. Делонг [4], М. Дулі та П. Гарбер [5], Д. Бакус і Т.Кулі [1], К. Велан [15], М. Труман [14], А. Грінспен [7], які в своїх міркуваннях відстоюють часом ще більш радикальний погляд на місце дисбалансів у контексті кризового старту. На їхню думку, основна провина полягає у недоліках фінансового регулювання та нагляду, а також у проблемі морального ризику.

Зв'язок між психологічним ризиком та фінансовою кризою є очевидним. Авторитетність міжнародної фінансової інституції на кшталт МВФ та, зокрема, впевненість в її готовності відгукнутись на вирішення гіпотетичних проблем, які можуть розгорнутись у валютно-фінансовій системі країни-реципієнта міжнародної допомоги чи просто країни-імпортера капіталу, стимулюють надлишкове інвестування та кредитування. В результаті реалізації психологічного ризику всередині країни вступає в дію механізм економічного циклу: завдяки гарантії збереження інвестицій з боку Міжнародного валютного фонду співвідношення дохідність-ризик у країні-дебіторі спотворюється, і країна отримує більше інвестицій, ніж вона отримала б за відсутності таких гарантій. Інвестори впевнені у тому, що у випадку складної фінансової ситуації їх внески будуть повернені з кредитів міжнародної інституції, а уряд країни, розраховуючи на отримання міжнародної допомоги при виникненні небезпечних кризових процесів, отримує додаткові стимули для проведення високоризикованої макроекономічної політики. Економіка такої країни швидко переходить до фази перегріву, рисами якої виступають зростання споживання відносно рівня виробництва, фінансування неефективних інвестиційних проектів, а при досягненні певної критичної, надзвичайно нестійкої межі, в якій будь-які зміни у перевагах інвесторів викликають самозростаючий відтік капіталу, моральний ризик провокує кризу.

П. Кругман розглядає психологічний ризик як можливе пояснення валютних криз і особливо тих, що відбулись у країнах Південно-Східної Азії у 1997 р. [8]. Ми погоджуємось з його твердженням про те, що валютні кризи в Азії були лише частиною більш загальної фінансової кризи, у якій було мало спільного з суто валютними або навіть з суто монетарними проблемами, але, найімовірніше, були пов'язані з проблемами, котрі зазвичай ігноруються при аналізі валютної кризи: роллю фінансових посередників, чинника психологічного ризику, який виникає, коли ці посередники погано регулюються та роллю цін на реальні активи, такі, як капітал та земля [8].

2. Дисбаланси як причина кризи.

Що стосується другого інтерпретаційного напрямку, представником якого виступає Р. Портес, то він концентрується на протилежній позиції, яка наголошує на визначальній ролі дисбалансів у поєднанні з проблемами у фінансовому секторі у процесі розгортання кризи [11].

Так, згідно з моделлю валютних криз першого покоління, саме погіршення дефіциту бюджету виступає головним індикатором майбутнього колапсу. Більше того, сам по собі принцип фінансування бюджетного дефіциту розглядається як основна причина виникнення кризи платіжного балансу, яка може відбутись і без бюджетних дефіцитів. Хоча, безумовно, з позиції сьогодення, слід спростувати однозначність такого бачення причин розгортання кризи, адже огляд останніх валютних потрясінь свідчить про важливість показників стану дефіциту за поточними операціями, переоціненого обмінного валютного курсу та структури боргу.

Так чи інакше, упродовж тривалого часу основними факторами запускання кризового механізму вченими різних економічних течій вважались негативні тенденції у динаміці базових макроекономічних показників, а саме: у співвідношенні грошової маси (M2) до величини валютних резервів, що опосередковано характеризує заборгованість державного сектору, у підвищенні реального валютного курсу, розширенні обсягів кредитування тощо.

3. Дисбаланс як проявник кризи.

З деякою відмінністю в наголосах, третій підхід, серед прибічників якого дослідники Б. Сетсер [13], Г. Паулсон [10], М. Обстфельд і К. Рогофф [9], О. Бланшар і Дж.-М. Мілесі-Феретті [2], Н. Рубіні [12], спирається на бачення дисбалансу як центральної ланки кризи або супроводжуючої його детермінанти. На думку вчених, саме дисбаланси супроводжують окремі складові криз. Так, наприклад, низька норма заощаджень у США, азіяцька експорторієнтована стратегія росту, специфіка валютної та резервної політик, свого часу ставились в об'язок кризи.

М. Дулі, Р.-П. Флуд і П. Гарбер не розділяють переконання вчених, впевнених в тому, що глобальні дисбаланси, по суті, виступали природним та неминучим наслідком фінансового розвитку на емерджентних ринках. Глобальні дисбаланси, на їхнє переконання, дозволяють реалізовувати різновекторні інтенції країн, що розвиваються, які зацікавлені у безпечності та ліквідності їхніх заощаджень та розвинутих країн, котрі прагнуть максимально використовувати переваги доступного запозичення.

Ще одним надзвичайно важливим теоретичним надбанням у розумінні природи дисбалансу стало усвідомлення механізму перетікання зовнішніх дисбалансів у внутрішні і навпаки. Саме це актуалізувало питання пошуку оптимальної макроекономічної політики, що передбачала б і враховувала б можливі ризики впливу на грошово-кредитну політику руху зовнішніх потоків капіталу та змін цін на активи.

До певного ступеню, монетарна політика може здійснювати більший вплив на розвиток фінансового ринку через механізм фінансового регулювання. Зокрема, великий дефіцит поточного балансу, за інших рівних умов, ініціює застосування жорсткої грошово-кредитної політики, а зовнішній дефіцит підвищує реальну процентну ставку.

Інший аспект дослідження лежить в площині засад функціонування міжнародної монетарної системи. Поточна конфігурація дисбалансів вкотре демонструє існуючу асиметрію у встановленні рівноваги між країнами з дефіцитними і профіцитними платіжними балансами.

Висновки та пропозиції. Остання криза яскраво проілюструвала поширений зовнішній ефект внутрішньої макроекономічної та фінансової політики. Саме тому в інтересах підтримання глобальної стабільності, вибір політики, імplementованої суверенними державами, має виступати легітимним предметом для міжнародних дискусій, так само як і перспектива реалізації механізму системи самостраховування через використання великих запасів міжнародних резервів.

В той час, як великі запаси міжнародних резервів здатні підвищувати фінансову стабільність окремої країни, система, в якій багато країн утримують свої резерви як основну форму страхування ліквідності, може бути дестабілізована через дію колективного чинника.

Наступні зміни у функціонуванні міжнародної фінансової системи, на нашу думку, здатні зменшити глобальні дисбаланси у майбутньому.

По-перше, розвиток національних фінансових систем у найбідніших країнах. На окремих емерджентних ринках, наприклад КНР, високі норми збереження пояснюються недорозвитком та неефективністю фінансових ринків. Так, структурні недоліки сприяють зростанню норм заощаджень як корпоративного, так і приватного секторів. В канонічному розумінні, національні рівні заощаджень і капіталовкладень мали б взаємно узгоджуватись, що означало б, що зміни в рівні заощаджень завжди виключать відповідні зміни в капіталовкладеннях. Втім, в останні десятиліття окреслений взаємозв'язок між внутрішніми заощадженнями та капіталовкладеннями ослаб через дію чинника лібералізації руху капіталу. Так, у промислово розвинених країнах обсяг заощаджень перевищує капіталовкладення, тоді як у країнах, що розвиваються, заощадження, у порівнянні з обсягами капіталовкладень, значно менші. Прогнозовано, що у ситуації, коли б типовий китайський вкладник отримав би доступ до порівняно безпечних інструментів інвестування з вищими нормами прибутковості, позитивний ефект доходу доповнився б дією ефекту заміщення, репрезентованого нижчими нормами збереження приватного сектору. Результатом такої трансформації стали б вищі показники добробуту у КНР на тлі зменшення профіциту торгового балансу.

По-друге, вирішення проблеми регулювання міжнародних фінансових ринків. Цілоком передбачувано, що економічні дисбаланси лишатимуться яскравим проявом фінансової непоміркованості глобальних акторів, що вкотре актуалізує питання побудови регуляторного каркасу фінансової системи з чіткими транспарентними правилами макропруденційних інтервенцій. В ракурсі уваги має опинитись досвід

використання контрциклічного нагляду країнами з емерджентними ринками у відповідь на приплив великих обсягів капіталів. Вважається, що більш розвинуті у фінансовому вимірі країни могли б вдало використовувати подібну практику у боротьбі з великими дефіцитами платіжних балансів.

РЕЗЮМЕ

В статті розкрито суть економічного дисбалансу в контексті трансформаційних зрушень у світовій економіці та розглянуто множинності взаємозв'язків між дисбалансами та кризами.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы теоретические подходы к определению сути понятия экономического дисбаланса в контексте кризисных проявлений мировой экономики.

SUMMARY

This article has researched the conceptual and methodological foundations of the global imbalances in the context of the changing in the economic globalization.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Backus D., Cooley T. "Global 'Imbalances' and the Crisis" [Electronic resource] / D. Backus, T. Cooley // 2010. - Mode of access: <http://online.wsj.com>
2. Blanchard O., Milesi-Ferretti G.-M. "Global Imbalances: In midstream?", [Electronic resource] / O. Blanchard, G.-M. Milesi-Ferretti // 2009. - Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0929.pdf>
3. Corsetti G., Pesenti P., Roubini N. Paper Tigers? A model of the Asian crisis, [Electronic resource] / G. Corsetti, P. Pesenti, N. Roubini // 1998. - Mode of access: <http://ideas.repec.org/a/eee/eecrev/v43y1999i7p1211-1236.html>
4. DeLong J.-B. (2008), "The Wrong Financial Crisis," [Electronic resource] / J.-B. DeLong // 2008. - Mode of access: <http://delong.typepad.com>
5. Dooley M., Garber P. "Global Imbalances and the Crisis: A Solution in Search of a Problem", [Electronic resource] / M. Dooley, P. Garber // 2009. - Mode of access: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3314>
6. Flood R.-P., Garber P., Kramer C. "Collapsing Exchange Rate Regimes: Another Linear Example", [Electronic resource] / R.-P. Flood, P. Garber, C. Kramer // 1996. - Mode of access: <http://people.ucsc.edu>
7. Greenspan A. "The Evolving U.S. Payments Imbalance and Its Impact on Europe and the Rest of the World", [Electronic resource] / A. Greenspan // 2004. - Mode of access: <http://www.cato.org/pubs/journal/cj24n1-2/cj24n1-2-1.pdf>
8. Krugman P. Crises: The Price of Globalisation?, [Electronic resource] / P. Krugman // 2010. - Mode of access: <http://www.kc.frb.org/publicat/sympos/2000/krugman.pdf>
9. Obstfeld M., Rogoff K. "Global Imbalances and the Financial Crisis: Products of Common Causes", [Electronic resource] / M. Obstfeld, K. Rogoff // 2009. - Mode of access: <http://ideas.repec.org/a/fip/fedfpr/y2009p131-172.html>
10. Paulson H. "Remarks by Secretary Henry M. Paulson, Jr., on the Financial Rescue Package and Economic Update", [Electronic resource] / H. Paulson // 2008. - Mode of access: <http://www.carltonfields.com>
11. Portes R. "Global Imbalances", [Electronic resource] / R. Portes // 2009. - Mode of access: <http://pages.stern.nyu.edu>
12. Roubini N., Setser B. "The US as a Net Debtor: The Sustainability of the US External Imbalances", [Electronic resource] / N. Roubini, B. Setser // 2004. - Mode of access: <http://people.stern.nyu.edu>
13. Setser B. "Bretton Woods 2 and the Current Crisis: Any Link?", [Electronic resource] / B. Setser // 2008. - Mode of access: <http://blogs.cfr.org>
14. Truman E.-M. "The International Monetary System and Global Imbalances", [Electronic resource] / E.-M. Truman // 2010. - Mode of access: <http://www.iie.com>
15. Whelan K. "Global Imbalances and the Financial Crisis", [Electronic resource] / K. Whelan // 2010. - Mode of access: <http://www.europarl.europa.eu>
16. Уэслей К. Митчелль. "Экономические циклы. Проблема и ее постановка". Библиотека экономистов. М. - 1930.
17. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: теорія: Київ, Либідь, 2008, 408 с.

УДК 001.895

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ПРОИЗВОДСТВА

Саломатина Л.Н., д.э.н., старший научный сотрудник Институт экономики промышленности НАН Украины

Эффективное управление инновационной деятельностью предполагает наличие объективной информации о социальных последствиях использования инноваций. Инновации в производстве – это материализация глобальных научно-технических идей в области создания новых технологий, техники, конструкционных и других видов материалов. Они обеспечивают переход к принципиально новым поколениям машин и оборудования, технологическим процессам, определяют прогрессивные тенденции в развитии производства. Представляют научный и практический интерес инновации в динамике их развития. Данный процесс предполагает последовательную цепь событий, в ходе которых новшество вытекает от идеи до конкретного продукта технологии и распространяется в хозяйственной практике [1].

Накопленный зарубежный опыт свидетельствует, что инновационное развитие, равно как и инновационная активность, и инновационная стратегия, обусловлена конкуренцией производителей, характерной для рыночной экономики. Активизация промышленных исследований и разработок инновационной продукции в виде машин, оборудования и технологий приобретает в условиях рынка существенное значение для достижения производственных целей.

Автоматизацию производства следует рассматривать как важнейший результат внедрения инноваций в области электроники, микроэлектроники, микропроцессорной и компьютерной техники. Насыщение производства автоматизированным оборудованием имеет приоритетное развитие.

В зависимости от того, идет ли процесс создания инноваций или их использования, они являются абсолютными или относительными. В момент материализации революционной идеи, выпуска опытного образца инновации абсолютны, так как при этом отсутствуют аналоги в решении поставленных технических или технологических задач.

Инновации в области промышленной автоматизации, создание электронно-вычислительных машин характеризуют первую научно-техническую революцию, эпицентром которой считается середина XX-го столетия.

По мере внедрения инноваций в производство они теряют свои абсолютные свойства и приобретают относительный характер. Так, внедрение роботов на предприятиях можно рассматривать как инновации, которые проявляются спустя достаточно большой период времени с момента материализации этой идеи. Исследования показывают, что проблема использования относительных инноваций должна

ставиться таким образом, чтобы инновационная техника отвечала требованиям сегодняшнего дня. Проблема эта существует вследствие того, что инновационные свойства сохраняются в течение определенного периода времени. Инновации имеют хронологические рамки, когда наблюдается отделение настоящего от прошлого. Массовое обновление поколений техники свидетельствует о том, что инновации можно охарактеризовать фактором времени, который зависит как от научно-технического потенциала производства, так и значимости самих инноваций.

Масштабность и глубина преобразований производственных процессов определяется влиянием инноваций на решение не только технических, но и экономических и социальных задач, стоящих перед производственниками. Имея своей целью рост производительности труда и увеличение выпуска продукции, инновации открывают новые перспективы изменения гибкости производства, быстрого реагирования на изменение спроса и предложений. Поэтому следует учитывать степень распространения инноваций, степень их тиражирования. Затягивание внедрения инноваций ведет к выхолащиванию их практической ценности, когда высокий уровень затрат на создание инноваций не сопровождается их широким использованием. Процессу тиражирования инноваций уделяется особое внимание за рубежом. Исследователи подчеркивают, что даже самая выдающаяся новая технология не может усилить конкурентоспособность страны, если она не применяется в большинстве компаний. Поэтому, например, Японское правительство активно содействует диффузии иностранной технологии во все отрасли, передаче знаний большими предприятиями мелким, «ключевыми» фирмами «субподрядчикам» [2].

В современных условиях особую актуальность приобретает разработка хозяйственного механизма, который был бы восприимчив к инновациям. Обусловлено это тем, что, по мнению академика Б. Ласкорина, смена поколений в мире новой техники и технологии не менее сложна, чем смена поколений в нашем человеческом обществе [3]. Темпы обновления основных фондов в промышленности не удовлетворяют современные требования о чем, свидетельствует возрастная структура парка металлообрабатывающего оборудования в промышленности.

Исследования показывают, что при низких темпах обновления основных фондов на многих предприятиях инновации в области технических средств производства используются при традиционных подходах к решению технологических проблем, в то время, как основываясь на инновациях, должен обеспечиваться технологический прогресс производства. В металлообработке, например, инновации способствуют оптимизации технологического процесса с точки зрения производительной работы оборудования, обеспечения экономичности целесообразной партии запуска деталей в производство. Они оказывают влияние на маршрут обработки, технологические операции и переходы. В современном машиностроении используется более 4 тыс. различных технологий – от токарной до лазерной обработки и контроля деталей [4].

Следует отметить, что одной из тенденций научно-технического прогресса машиностроения является постоянный рост капиталоемкости инноваций, сопровождающийся увеличением цикла исследование – разработка – производство. Например, чтобы создать новую, подчас принципиальную технологическую базу материального производства, которая отвечала бы экологическим критериям, действовала бы по принципу безотходного производства, использовала бы новые виды энергии, необходимы колоссальные затраты материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов. Поэтому неудивительно, что даже наиболее развитые государства при решении крупных научных проблем вынуждены считаться с ограниченностью финансовых, кадровых и материальных ресурсов, которые выделяются на эти цели [5].

В настоящее время высокий уровень создаваемых технологий обеспечивается разработкой и реализацией научно-технических программ. Приоритетное развитие и централизованное финансирование, как правило, имеют программы, разработка которых радикально изменяет, а также ускоряет создание новой техники и технологии производства.

Широкое использование инноваций в народном хозяйстве обуславливает необходимость соответствующего механизма, регулирующего инновационные процессы, которые выходят за пределы отдельных предприятий. При разработке такого механизма нужно иметь в виду, что инновации ускоряют развитие производства. Они играют роль катализаторов прогресса технологических процессов, базирующихся на высокопроизводительном оборудовании с различной степенью использования живого и овеществленного труда.

Учитывая актуальность использования инноваций в производстве, их внедрение зачастую осуществляется не на самостоятельной основе каждого предприятия, а централизованно, через государственный заказ путем создания межотраслевых и научно-технических комплексов.

Исследования показывают, что внедрение инноваций имеет трудности в условиях финансирования. Заинтересованности предприятий в получении экономической выгоды не в перспективе, а в текущем периоде начинает сказываться на темпах научно-технического прогресса, что приводит к свертыванию мероприятий по автоматизации производства.

В условиях экономической самостоятельности предприятий, при переходе их к рынку резко возрастают требования к уровню обоснования экономической эффективности инноваций, к учету всех возможных последствий практического применения инноваций в производстве. Рынок диктует потребность учета доходов от инвестиций в технологические инновации, необходимость проводить сопоставление затрат на технологические нововведения, которые должны находить свое применение лишь тогда, когда преимущество новой технологии в ряде экономических параметров явное.

В последнее время мы все чаще стали сталкиваться с фактами, когда инновации, в том числе новые технологии, новые автоматизированные системы машин и оборудования в процессе их освоения в производстве не дают желаемого эффекта. Известны случаи замедления темпов роста производительности труда, падения фондоотдачи, некупаемости затрат на внедрение новой техники и других негативных явлений.

Причины низкой эффективности инноваций заключаются в несогласованности решений технических проблем и создания организационно-экономических условий их реализации. Довольно часто – это прямое следствие возникающих организационно-экономических и социальных проблем, а также отставания теории и практики организации производства и труда от уровня развития техники и технологии. К сожалению, практика создания и внедрения новых технологий, в том числе автоматизированных производств, нередко обгоняет теоретические исследования по обоснованию оптимальных структур, специализации производственных участков, применению новых технологий, а главное, проведение необходимой подготовки предприятий и их коллективов к внедрению и эффективному использованию инноваций. Ярким примером несоответствия уровня технических и организационных решений является опыт создания и внедрения гибких производственных систем, которые являются одним из наиболее значимых достижений научно-технического прогресса последнего периода. Наряду с техническими причинами (в первую очередь, недостаточные надежность и ресурсы систем и их элементов), не последнюю роль в этом сыграла организационно-экономическая и социальная неподготовленность предприятий к широкому внедрению и эффективному использованию таких систем. Автоматизированному производству нужен соответствующий уровень организации производства и труда. Поэтому в условиях перехода к рыночной экономике, когда происходит реконструкция и техническое перевооружение машиностроительного производства на основе его комплексной механизации и автоматизации, кардинальное совершенствование организации производства и труда становится центральной задачей.

Исследования показывают, что внедрение инноваций в производство связано с определенным риском. Как отмечают многие зарубежные специалисты, в мире изобретений и инноваций возможность неудачи гораздо больше, чем успеха. В условиях конкурентной борьбы проблема риска для капиталистических предприятий является одним из факторов их существования. Об этом свидетельствуют данные о капиталовложениях в «рисковые» предприятия в странах Европейского экономического сообщества, которые увеличились на 41%.

Освоение качественно нового оборудования, как правило, весьма продолжительно и трудоемко. Поэтому внедряемая техника определенное время остается экономически неэффективной и требует со стороны государства определенных компенсационных мер, которые бы стимулировали предприятия для использования инноваций в производстве.

Автоматизация производства должна стать определяющим фактором, влияющим на экономические результаты производства, в том

числе на расширение экспортных возможностей предприятий. Для этой цели они все чаще получают долгосрочные государственные кредиты по льготным ставкам. Необходима либерализация в предоставлении краткосрочных кредитов. Такой подход к финансированию стимулирует развитие конкурентоспособности инновационного производства, так как за займы и капиталовложения необходимо расплачиваться. Данный аспект весьма актуален в условиях приватизации государственных предприятий.

В настоящее время решение финансовых проблем риска взяли на себя инновационные банки. Однако возложенные на них надежды не всегда оправдываются. Связано это с тем, что учредители и акционеры этих банков хотят иметь хорошие дивиденды в сроки, которые гораздо ниже, чем реализация научно-технической идеи. Устранить возникшее несоответствие в сроках финансирования и разработки новшеств может инновационный фонд, выступающий инструментом реализации научно-технической политики и гибким источником финансирования.

Частую складывается ситуация, когда разработанные нашими учеными технологические процессы гораздо быстрее внедряются за рубежом. Рынок инноваций – это специфический элемент производства и, прежде всего, рынок труда, а не природных богатств.

Инновационная деятельность обладает высокой степенью неопределенности. В этих условиях за рубежом придают особое значение рисковому капиталу соответствующих компаний, которые играют роль разведчиков и создателей новых рынков, в то время как корпорации выступают главными производителями нововведений. Одновременно в рамках крупных промышленных компаний США нарабатываются методы управления и формы организации инновационных процессов, которые максимально бы вписывались в принципы функционирования крупных хозяйственных организаций [10].

Процесс использования инноваций подвергается влиянию многочисленных факторов. Обусловлено это влияние экономической, технической и социальной значимостью инноваций. Поэтому руководители нуждаются в обширной информации по нововведению, которая касается общих технических и экономических характеристик инноваций, а также специфических проблем их применения.

Проблема внедрения инноваций сводится к тому, насколько они вписываются в действующий производственный организм и рамки существующих управленческих структур. Такой подход к использованию инноваций противоречит целям, ради которых они внедряются в производство – повысить в несколько раз производительность труда, снизить себестоимость продукции. При сложившихся подходах к инновациям с их помощью на производстве устраняются «узкие места».

Существующие методики, как правило, не соответствуют конкретному производству, поэтому в отделах новой техники часто возникают затруднения в аргументированном обосновании необходимости приобретения конкретного вида автоматизированного оборудования.

РЕЗЮМЕ

У статті розглядаються концептуальні аспекти інноваційного розвитку в умовах виробництва, досліджуються підходи до методології формування інноваційних підходів у системі управління розвитком промислового підприємства в умовах зростання складності, динамічності та невизначеності змін середовища.

Ключові слова: інновація, невизначеність, управління, розвиток.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются концептуальные аспекты инновационного развития в условиях производства, исследуются подходы к методологии формирования инновационных подходов в системе управления развитием промышленного предприятия в условиях роста сложности, динамичности и неопределенности изменений среды.

Ключевые слова: инновация, неопределенность, управление, развитие.

SUMMARY

The article deals with the conceptual aspects of innovation development in the conditions of production, explores approaches to the methodology of innovation in the management of industrial enterprises in terms of growth, dynamism and uncertainty of environmental changes.

Keywords: innovation, uncertainty, management and development.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Современные информационные технологии [Текст] / Л. К. Амдилян. - М. : Знание, 1990. - 61,[3] с.
2. Статистичний щорічник України за 2010 рік. К. : Август Трейд, 2011. - 560 с.
3. Экономика предприятия Учебник / Под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С.Ф. Покропивоного. Пер. с укр. - К.: КНЭУ, 2003. 608с.
4. Управление технологией и инновациями в Японии / [Корнелиус Херстатт, Кристоф Стокстром, Хьюго Тширке, Акио Нагахира]. – Wolters Kluwer, 2009. – 512 с.
5. Жариков В.В., Управление инновационными процессами : учебное пособие / В.В. Жариков. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. унта, 2009. – 180 с.
6. Альгин А.П. Грани экономического риска / Новое в жизни, науке, технике. Сер. Практика хозяйствования и управления. – М.: Знание, 2001. – №1. – 64 с.
7. Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт; пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
8. Бачкай, Т. Хозяйственный риск и методы его измерения / Т. Бачкай [и др.] ; пер. 9. с венгер. М. : Экономика, 1979. 184 с.
9. Гранатуров, В. А. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В. А. Гранатуров. М. : Дело и сервис, 2002. 160 с.
10. Амоша А.И. Социально-экономические факторы повышения производительности труда в автоматизированном производстве / А.И. Амоша, Л.Н. Саломатина // Научно-технический прогресс и интенсификация производства. — Донецк, 1989. – 273 с.

УДК 339.9

НОВІТНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Санжаревська І.С., аспірант кафедри міжнародної економіки ДонНУ

Актуальність. Глобалізаційні й інтернаціоналізаційні процеси у світовому господарстві спираються на рух капіталів у грошовій та товарній формах між країнами й їх інтеграційними угрупованнями на макроекономічному рівні, між підприємницькими й інфраструктурними суб'єктами мікрорівня. Вони опосередковують такі важливі суспільно-економічні процеси, як виробництво та споживання продукції, розподіл та нагромадження доходів, що забезпечує науково-технічний прогрес і розвиток продуктивних сил світового господарства. У теперішній час в міжнародних економічних відносинах провідною формою є рух капіталів у нетоварній формі: гроші, інформація, технології.

Міжнародна фінансова система світового господарства є організаційною формою міжнародних економічних та валютно-фінансових відносин. Вона складається з галузевих і територіальних фінансових ринків (валюта, золото, кредити, інвестиції, цінні папери та деривативи), та фінансових інститутів, що виконують інфраструктурні функції та забезпечують її функціонування.

Дослідження особливостей розвитку міжнародної фінансової системи є важливою науковою задачею стосовно визначення обсягів і напрямів руху фінансових потоків, що обслуговують міжнародні торгівлі та валютно-фінансові відносини світового господарства, та факторів, що визначають трансформації міжнародної фінансової системи в умовах світової економічної кризи.

Аналіз досліджень і публікацій. У теперішньому стані міжнародну фінансову систему було сформовано після другої Світової війни під впливом біфуркаційних зрушень розвитку світового господарства. Серед головних тенденцій, що вплинули на структуру та особливості міжнародної фінансової системи, можна навести:

перехід від двоцентрової до багато центральної політичної системи світу, та пов'язаний з ним розвиток банківської системи промислово розвинених країн Північної Америки та Західної Європи;

зміщення пріоритетів у розміщенні трудомісткого виробництва на протиположному до наукомісткого виробництва, що дозволило високорозвиненим країнам світу експортувати продукцію з високою доданою вартістю та збільшити рівень власної міжнародної конкурентоспроможності;

глобальне інвестування МНК у власний розвиток, що дозволило сконцентрувати капітал на рівні ВВП окремих середньорозвинених країн світу;

перехід у світовому масштабі від товароруху до нетоварного пересування капіталу у вигляді вільних грошових коштів, цільових портфельних інвестицій, ф'ючерсних і форвардних контрактів, золота, деривативів, що закріпило виключне положення міжнародної фінансової системи у світовому господарстві.

Усе зазначене визначило розвиток міжнародної фінансової системи у вигляді багатоканальної структури спеціалізованих фінансових інститутів, що формують та підтримують міжнародні економічні зв'язки між суб'єктами світового господарства. До них відносять: національні економіки країн; міжнародні організації; юридичних і фізичних осіб, що є контрагентами міжнародної торгівлі чи утворюють інфраструктуру міжнародної фінансової системи.

Ціль роботи — дослідити сучасний стан та перспективні тенденції розвитку міжнародної фінансової системи за умов глобалізації світового господарства.

Результати. Регулювання міжнародної фінансової системи здійснюється створеними на основі міждержавних угод міжнародними валютно-кредитними та фінансовими організаціями — Міжнародний валютний фонд, Банк міжнародних розрахунків, Світовий банк, Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародна агенція з інвестиційних гарантій, Організація економічного співробітництва та розвитку, регіональні банки реконструкції та розвитку, валютно-кредитні й фінансові організації.

Міжнародна фінансова система є провідником фінансових ресурсів у транзакціях між країнами світу, що відбуваються у формі грошових потоків, а також акумулює та перерозподіляє міжнародні фінансові ресурси, що є грошовими та капітальними активами як наслідок світової торгівлі й інших видів перерозподілу коштів у міжнародних економічних відносинах. Та частина коштів, що обслуговує міжнародний обмін товарів та послуг, виконує функції засобів платежу і засобів обігу, інша частина коштів є фінансовим капіталом, що дає змогу власникам отримувати додаткову вартість.

Вона опосередковує рух у світовому масштабі товарних та грошових потоків. На її сучасний розвиток впливають тенденції структурних змін світової економіки, визначені Петрашком Л. П. [1]:

- зміни у відношеннях між сировинними та промислово розвиненими країнами;
- перехід промислово розвинених країн від трудомісткого до наукомісткого виробництва;
- підвищення значення міжнародного руху капіталу;
- зростання ступеня диверсифікації діяльності багатонаціональних корпорацій, зокрема міжнародного інвестування в спільні підприємства та угоди про партнерство.

Загальною тенденцією розвитку міжнародної фінансової системи у теперішній час є глобалізація міжнародних економічних відносин, що відповідно впливає на валютно-фінансові та товарно-інвестиційні потоки. Суєтіним А.А. [2] визначено, що в основі глобалізації міжнародної фінансової системи лежить взаємодія таких явищ:

- технічний прогрес, що дозволяє здійснювати міжнародні фінансові угоди в режимі реального часу й значно скоротити витрати на транспорт і комунікацію;
- зростаюча конкуренція: з одного боку, між кредитними й фінансовими установами на фінансових ринках, а з іншого, — між самими фінансовими ринками внаслідок значного розвитку інформаційних технологій і телекомунікацій;
- реструктуризація кредитних і фінансових установ шляхом їхнього злиття й поглинання як наслідок зростаючої конкуренції між ними;

- широка інтернаціоналізація бізнесу через посилення транснаціонального характеру діяльності корпорацій;
- концентрація країн у межах економічних і валютних союзів шляхом створення регіональних інтеграційних об'єднань різної глибини, політичної й економічної спрямованості: ЄС, СНД, ЧЕС тощо;
- послаблення твердого контролю щодо здійснення міжнародних угод, пов'язаних з рухом капіталу фондових бірж;
- макроекономічна стабілізація й реформи в ряді країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою, які створили сприятливий клімат для іноземних інвесторів;

- широке використання запозичених коштів для підтримки власних інвестицій за «принципом важеля», на підставі чого у промислово розвинених країнах набуває активного розвитку процеси сек'юритизації активів [3-5].

Предметом наукового дослідження сучасної наукової спільноти є вивчення особливостей розподілу грошових потоків у міжнародній фінансовій системі за умов невизначеності зовнішнього середовища в умовах світової економічної кризи, що передбачає вирішення трьох ключових питань: 1) маршрутизація руху грошових коштів з урахуванням фактора часу; 2) оцінювання вартості активів й їх оптимізація (трансфертне ціноутворення, пільгове оподаткування в офшорних зонах); 3) управління комерційними ризиками, що супроводжують рух світових фінансових потоків.

Особливістю функціонування міжнародної фінансової системи є забезпечення економічних відносин, які пов'язані з формуванням, розподілом і використанням грошових коштів з метою виконання суб'єктами світового господарства (країни, їх інтеграційні угруповання, міжнародні організації, підприємства) власних функцій і завдань та забезпечення умов розширеного відтворення.

Аналіз фахових джерел з основ функціонування міжнародної фінансової системи дозволив зробити висновок, що дослідниками розкрито чотири загальні підходи до вивчення міжнародної фінансової системи.

Найбільш поширеним серед дослідників є підхід, у межах якого міжнародна фінансова система розглядається як *економічна категорія*. Вони визначають міжнародну фінансову систему як таку, що еволюціонувала від економічної категорії національного рівня (категорія політекономії, економічної теорії) до рівня світового господарства: «утворилися на основі розвитку міжнародних економічних (ринкових) відносин» як сукупність фінансових ресурсів, що використовуються для забезпечення безперервності та рентабельності суспільного відтворення у світовому господарстві та задоволення спільних потреб, що мають міжнародне значення [6].

По-друге, міжнародна фінансова система розглядається як *інституційна категорія* — сукупність міжнародних фінансових інституцій, мережевих банків, фондових і валютних бірж, міжнародних і регіональних економічних організацій, об'єднань, регіональних фінансово-кредитних установ, що опосередковують рух світових фінансових потоків [7].

По-третє, це *категорія міжнародних економічних відносин*, що відбуваються у грошовій формі під час перерозподілу національного продукту країн, що приймають участь у світовій торгівлі товарами та послугами, у процесі руху капіталів на світовому ринку. В цій формі міжнародна фінансова система складається з національних і міжнародних фінансів, що належать резидентам інших країн, і характеризується замученістю до транснаціональних і міждержавних валютних і кредитно-фінансових відносин.

По-четверте, це *специфічна категорія*, що близька до економічної чи категорії міжнародних економічних відносин, але є інструментом не макроекономічної політики, а мікроекономіки, тому що особливості функціонування міжнародної фінансової системи

використовуються як економічних важіль, що сприяє оптимізації операційних витрат підприємств, які приймають участь у світовій торгівлі товарами чи послугами; застосовується для максимізації прибутку підприємств, у т.ч. ринкової інфраструктури; використовується як механізм примноження спекулятивного й інших видів фінансового капіталу, що обертається у міжнародній фінансовій системі.

Таким чином, на підставі дослідження теоретичних основ функціонування міжнародної фінансової системи отримала подальшого розвитку система класифікації підходів до її визначення, що дозволяють характеризувати міжнародну фінансову систему як економічну категорію, інституційну категорію, категорію міжнародних економічних відносин чи специфічну мікроекономічну категорію, що дозволяє її вивчати та описувати під різними кутами та точками зору.

Так, набуває наукового обґрунтування визначення перспективних категорій міжнародних економічних відносин і потоків грошових коштів, що їх обслуговують; надається можливість визначити перспективні та прибуткові форми переливу міжнародних капіталів; змінюються та підпорядковуються міжнародні валютно-фінансові потоки й інфраструктура, що їх обслуговує.

На підставі поглибленого дослідження теоретичних основ функціонування міжнародної фінансової системи можна визначити низку економічних і соціальних ефектів для економік окремих країн та світового господарства в цілому.

До першої групи можна віднести підвищення ефективності руху дискретних й одиничних грошових потоків, що спрямовуються підприємствами до світового господарства; зростання прибутковості діяльності МНК від цільових інвестицій, поточної комерційної діяльності, трансфертного ціноутворення тощо.

До другої групи соціальних ефектів можна віднести ті з них, що формуються навколо системи професійної підготовки фахівців у сфері міжнародних фінансів, яка дозволяє керівникам розуміти механізм функціонування світового господарства при виконанні торговельних, валютних, фінансово-кредитних операцій на світовому ринку, створювати нові робочі місця, розширяти масштаби комерційної діяльності. Для державних службовців, що приймають участь у держрегулюванні економіки, з'являється можливість прийняття ґрунтовних управлінських рішень стосовно макроекономічної та зовнішньоекономічної політики країни.

За норм міжнародного права суб'єкти міжнародної фінансової системи є подібними один до одного, але за норм національного законодавства окремих країн вони поділяються на резидентів чи нерезидентів стосовно пільг чи преференцій в оподаткуванні.

Розглянемо склад міжнародної фінансової системи та характеристики її головних елементів.

Першим суб'єктом є сукупність суверенних країн, що в особі власних урядів (державних органів влади й офіційних посадових осіб) здійснюють міжнародну економічну діяльність. Суверенітет держави визначається її правосуб'єктністю, суверенною рівністю й імунітетом перед іншими країнами, спадкоємністю щодо змін урядів під час виборів чи революційних змін форм державної влади.

Зв'язок національної економіки країн зі світовою здійснює центральний банк, який є агентом уряду щодо державного регулювання економіки: обслуговування державного бюджету, зберігання золотовалютних резервів, емісії, регулювання валютного курсу та грошового обігу країни. Він забезпечує фінансову стабільність країни через безперервність грошових платежів і розрахунків, підтримує купівельну спроможність національної валюти, здійснює банківський нагляд і грошово-кредитне регулювання національної фінансової системи (протидії інфляції, забезпечення зайнятості, регулювання ставки рефінансування комерційних банків, здійснення операцій на ринку цінних паперів).

З іншого боку, центральний банк забезпечує інтеграцію країни до міжнародної фінансової системи шляхом визначення порядку розрахунків з іноземними державами, представляє її інтереси в капіталах та діяльності міжнародних організацій, регулює участь іноземного капіталу (банківського, промислового) у країні.

Другим суб'єктом світової фінансової системи є міжнародні організації, створені відповідно до норм міжнародного права для об'єднання інтересів суверенних держав. До їх складу входять міжнародні валютно-кредитні і фінансові організації, що здійснюють регулювання міжнародних валютних і фінансово-кредитних відносин з метою стабілізації світової економіки. Їх діяльність досліджується широким колом науковців із світовим ім'ям: В.Буйтер, Р.Канбур, Е.Коуз, Г.Ланкес, Ф.Мошпіан, М.Обстфельд, Е.Прасад, К.Рогоф, Т.Сендлер, М.Штерн тощо, так і численними вітчизняними дослідниками — Ю.Козак, В.Ковалевський, Н.Поважна, Т.Циганкова, Т.Гордєєва [8].

Провідну роль у формуванні й управлінні міжнародною фінансовою системою відіграють Світовий банк і МВФ. Власне Світовий банк складається із двох інституцій — Міжнародний банк реконструкції та розвитку та Міжнародна асоціація розвитку; у сукупності з якими Міжнародна фінансова корпорація, Багатостороння агенція з гарантій інвестицій та Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів утворюють Групу Світового банку [Янікін С.В.]. У широкому контексті під Світовим банком розуміється саме МБРР, який визначає діяльність Світового банку.

Світовий банк і МВФ координують діяльність Банку міжнародних розрахунків, регіональних підрозділів МБРР, наприклад, ЄБРР, валютно-кредитних і фінансових організацій ЄС (Європейський інвестиційний банк, Організація економічного співробітництва та розвитку).

Усі зазначені міжнародні фінансові організації на підставі власних повноважень і ресурсів здійснюють регулювання міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин; вони діють як форум міжурядового спілкування країн, сприяють виробленню консенсусу з проблемних питань розвитку світового господарства та надають рекомендації з його валютної і кредитно-фінансової політики; вони сприяють збору та розповсюдженню статистичної та науково-дослідної інформації з актуальних валютно-кредитних і фінансових відносин, що утворюються у світовому господарстві.

Міжнародні фінансові організації спираються на процеси глобалізації світової економіки, створення транснаціональних структур (банків і корпорацій) для координації зусиль світового суспільства щодо подальшого стабільного розвитку світового господарства і його міжнародної фінансової системи. Вони сприяють подальшому формуванню світогосподарських зв'язків, розширенню валютно-кредитних і фінансових відносин між країнами світу для забезпечення міждержавного валютного і кредитно-фінансового регулювання у сфері міжнародних економічних відносин. Також міжнародні фінансові організації сприяють спільному вирішенню проблем нестабільності світової економіки (світова валютна система, ринок валют, кредитів, цінних паперів, золота) шляхом впровадження єдиної стратегічної валютної і кредитно-фінансової політики.

Третім суб'єктом світової фінансової системи є юридичні й окремі фізичні особи, що контролюють фінансовий капітал, який можна порівняти з ВВП середніх за розміром країн світу, таких як Україна чи більшість країн ЄС. Транснаціональні корпорації, транснаціональні банки, фінансово-кредитні організації, біржі утворюють дедалі зростаючий вплив на розвиток міжнародної фінансової системи.

У теперішній час міжнародна фінансова система стрімко розвивається, що пов'язують їх впровадженням великої кількості інновацій, у тому числі фінансових. До них відносять нові інструменти та фінансові технології.

Фінансові інструменти базуються на поняттях і концепціях, що лежать в основі міжнародної фінансової системи (теорія вартості, теорія хеджування тощо), а також передбачають використання фізичних інструментів та процесів для досягнення конкретного результату: якщо інструментами є цінні папери з фіксованим доходом, то в якості процесів використовують електронну систему торгівлі цінними паперами.

У якості інноваційних фінансових інструментів можна відзначити конвертовані облигації з правом дострокового погашення, брокерські рахунки управління готівкою, облигації з нульовим купоном чи «смітникові» облигації для фінансування викупу, процентні свопи, звільнені від податку облигації з плаваючою ставкою забезпечення пулом іпотек тощо. Іншим прикладом фінансової інновації є використання вже відомої ідеї — розширення сфери строкових контрактів на торгівлю товарами і фінансовими інструментами, які раніше не використовувалися на ф'ючерсних майданчиках, введення нових варіантів свопів чи створення нових типів взаємних фондів.

Інноваційні фінансові технології спираються на економічну й фінансову теорію, математичні й статистичні методи обробки інформації, що знаходять відображення в прикладних пакетах програмного забезпечення, комп'ютерній і телекомунікаційній техніці.

Наприклад, на Нью-Йоркській фондовій біржі увійшла до використання «Designated Order Turnaround System» — комп'ютерна система для поточного зрівняння обсягу купівлі і продажу.

Інноваційні фінансові технології сприяють прискоренню та посиленню процесу глобалізації світового господарства у контексті розширення міжнародної економічної діяльності країн. Технологічні інновації у засобах зв'язку підвищують швидкість здійснення міжнародних торговельних операцій та сприяють збільшенню їх обсягу шляхом створення розрахунково-платіжних систем, цілодобових торговельних площадок тощо.

Сучасні фінансові технології підвищують ефективність функціонування міжнародної фінансової системи не тільки для її суб'єктів, але й для кінцевих користувачів, яким пропонують віддалене (дистанційне) банківське обслуговування (для юридичних осіб — система «клієнт-банк», для фізичних осіб розгорнута система банкоматів), управління рахунками через Інтернет. Одним із новітніх напрямків обслуговування фізичних осіб є дистанційне управління рахунком із допомогою мобільного телефону.

У теперішній час склалася думка експертів, що сучасні інновації негативно впливають на розвиток держав, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, тому що підвищують нестабільність національних економік і помножують можливості різких коливань валютних курсів. Така ситуація складатиметься навіть на фінансових ринках розвинених країн світу, тому що невизначеність, невпевненість, нервозність суб'єктів ринку перекидається на їхніх контрагентів в інших країнах світу, особливо в умовах світової фінансової кризи.

У 1991 р. Дж. Фінерті було визначено термін «фінансовий інжиніринг», що включає проектування, розроблення і реалізацію інноваційних фінансових інструментів і процесів, а також творчий пошук нових підходів до вирішення проблем у сфері фінансів [9]. Процес фінансового інжинірингу передбачає розроблення нових фінансових технологій управління міжнародними грошовими потоками, використання нових фінансових інструментів управління коштами підприємств й організацій, використання нових операційних схем руху міжнародних платіжних засобів.

У теперішній час фінансовий інжиніринг набуває глибокого проникнення в міжнародну фінансову систему: він охоплює світову торгівлю товарами та послугами, управління комерційними ризиками, управління довгостроковими і короткостроковими вкладеннями грошових коштів, поточні фінансові платежі та кореспондентські рахунки.

Фінансовий інжиніринг застосовують МНК і мережеві банківські структури для нестандартного, творчого підходу до використання традиційних інструментів управління міжнародними фінансовими потоками. Він припускає об'єднання стандартних технологій чи процесів для зменшення фінансового ризику комерційних операцій, зниження вартості заходів операційного менеджменту підприємств, оптимізація ведення бухгалтерського обліку, пристосування до податкового законодавства для мінімізації оподаткування з метою використання неефективного ринку.

Висновки. В роботі досліджено сучасний стан міжнародної фінансової системи, що розвивається в глобальній економіці, проведено порівняння загальних підходів до вивчення міжнародної фінансової системи, які дозволяють характеризувати її як економічну категорію, інституційну категорію, категорію міжнародних економічних відносин чи специфічну мікроекономічну категорію. Визначено такі перспективні тенденції розвитку міжнародної фінансової системи, як сек'юритизація фінансових активів, поширення інноваційних фінансових технологій, підвищення ефективності традиційних фінансових інструментів і технологій шляхом розвитку фінансового інжинірингу.

РЕЗЮМЕ

В роботі досліджено сучасний стан міжнародної фінансової системи, проведено порівняння загальних підходів до її вивчення. Визначено такі перспективні тенденції розвитку міжнародної фінансової системи, як сек'юритизація фінансових активів, поширення інноваційних фінансових технологій, підвищення ефективності традиційних фінансових інструментів і технологій шляхом розвитку фінансового інжинірингу.

РЕЗЮМЕ

В работе исследовано современное состояние международной финансовой системы, проведено сравнение общих подходов к ее изучению. Определены такие перспективные тенденции развития международной финансовой системы, как секьюритизация финансовых активов, распространение инновационных финансовых технологий, повышение эффективности традиционных финансовых инструментов и технологий путем развития финансового инжиниринга.

SUMMARY

This paper investigates the current state of the international financial system, the comparison of general approaches to its study. Determined following promising trends in the international financial system as securitization of financial assets, distribution of innovative financial technology, efficiency of conventional financial instruments and technologies through the development of financial engineering.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Петрашко Л. П. Міжнародні фінанси / Л. П.Петрашко. — К.: КНЕУ, 2003. — 221 с.
2. Суэтин А. А. Финансовые рынки в мировой экономике / А. А. Суэтин. — М.: «Экономистъ», 2008. — 587 с.
3. Бер Х.П. Сек'юритизація активів / Х.П. Бер. — М.: Волтерс Клувер, 2006. — 624 с.
4. Тригуб О.В. Сек'юритизація іпотечних активів: світовий досвід та перспективи впровадження в Україні / О.В. Тригуб // Економіка та держава. — 2009. — № 1. — С. 27–31.
5. Волик Н.Г. Сек'юритизація банківських активів як метод управління портфельним кредитним ризиком / Н.Г. Волик, А.І. Ісаєнко // Держава та регіони : науково-виробничий журнал / Гуманітарний ун-т "Запорізький ін-т держ. та муніципального управління". — Запоріжжя, 2011. — С. 214-219. — (Економіка та підприємництво ; № 2).
6. Кругман И., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика / И. Кругман, М. Обстфельд. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1997. — 799 с.
7. Херрис Д. Международные финансы / Д. Херрис. — М.: Филинь, 1996. — 564с.
8. Янікін С.В. Місце та роль міжнародних фінансових організацій на сучасному етапі розвитку світової фінансової системи / С.В. Янікін // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. — 2011. — Випуск III (43) — С. 100-107
9. Finerty J. D. Project financing. — Wiley. — 1996. — 384 pp.

УДК 339.166.8

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ ГОТЕЛЬНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В РАМКАХ ПІДГОТОВКИ ДО ЄВРО 2012

Свиридко С.В., к.е.н, асистент кафедри маркетингу Донецького національного університету

Постановка проблеми. На думку міжнародних експертів, сфера готельної нерухомості стала слабкою ланкою у підготовці України до ЄВРО-2012. Звичайно, готуючись до спортивної події такого масштабу, в країні опрацьовується та підготовлюється спортивна та туристична інфраструктура. Також, важливим фактором, що вплинув на проблему недостатнього номерного фонду в країні, стала світова фінансова криза, що підкосила плани багатьох бізнесменів, які збиралися до чемпіонату побудувати готелі. Але, багато експертів упевнені у

тому, що проблема браку готелів в Україні роздута і перебільшена. Про це говорять досить гарні дані, озвучені представниками влади – на сьогоднішній день в країні підготовлено до прийому родини УЄФА 77% номерного фонду (14 000 номерів в готелях категорії 3-5 зірок), це досить багато, якщо врахувати, що до чемпіонату ще є час, а також те, що інші 23% активно готуються, відзначають фахівці Соцмарт.

Гідно прийняти родину УЄФА – основна задача, яка стоїть перед країною на державному рівні, але, важливий і той факт, як себе будуть відчувати фанати, які приїхали до України. З цим питанням справи йдуть не так прозоро. По-перше, за прогнозами приїде від 600 тисяч до 1 мільйона. Розкид занадто великий, щоб робити припущення з приводу того, чи готові Київ, Харків, Донецьк і Львів прийняти уболівальників. По-друге, як правило, як правило, футболісти фанати віддають перевагу більш дешевому житлу, з яким, як відомо, у нас справи йдуть набагато гірше, ніж з елітним. Хоча, ситуація в кожному з міст складається по різному.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В останні роки в Україні зростає увага вчених та фахівців до проблем розвитку непромислової сфери, тобто сфери послуг. Проблемами розвитку готельного бізнесу займалися наступні видатні вчені: Боуен Д., А.О. Зміїв, Котлер Ф., Мейкенз Д., Медлик С., М.П. Мальська, Г.Б. Муїнін, З.І. Тимошенко, С.В. Самарцев, А.Д. Чудновський, В.В. Худо, В.І. Цибух та інші.

Мета статті. Проаналізувати сучасний стан та перспективи розвитку готельного ринку України в рамках підготовки до ЄВРО 2012. Розглянути проблеми розвитку створення готельних мереж і проаналізувати стратегії входу міжнародного оператора на готельний ринок України.

В рамках підготовки до ЄВРО 2012 в Україні планується будівництво 143 готелів. В Харківському регіоні, за даними на кінець липня 2009 року, здійснюється реалізація 15 об'єктів готельного господарства – в Донецьку 13, в Полтаві 2.

У світлі вимог УЄФА до проведення ЄВРО 2012 в Україні спостерігається гострий дефіцит готелів категорії 4-5 зірок. Оптимальним рішенням у даній ситуації можуть стати квартири «подобово без посередників від господарів» в Донецьку.

Ключовою рушійною силою розвитку готельної індустрії є туризм. Кількість іноземних гостей, які хочуть приїхати в Україну і Донецьк, з кожним роком зростає, але потребу в якісних туристичних послугах задовольнити поки не виходить. Серед економічних і соціально політичних факторів, що гальмують розвиток туризму в цілому в Україні та Донецьку зокрема, можна виділити наступні:

- 1) Недостатній розвиток інфраструктури туризму: брак туристських офісів, показників, туристичних путівників та карт на іноземних мовах;
- 2) Відсутність реклами України за кордоном як країни, яка приваблива для туризму, а також реклами окремо взятих подій;
- 3) Спад інвестиційної активності в другій половині 2008 року, викликаний дестабілізацією валютного ринку і нестабільним становищем у всіх галузях економіки.

Зараз у США і Європі частка мережевих готелів на ринку становить близько 71%, а в Україні мережеві готелі почали з'являтися тільки наприкінці ХХ століття. Першим готелем під міжнародним брендом став відкритий в 2005 році готель Radisson SAS Kiev. Готельний ринок України ще не заповнений і є одним з ключових як для зарубіжних, так і для українських готельних операторів.

Багато українських компаній збиралися створити готельні мережі. Деякі вже реалізували свої наміри, інші тільки збираються. На даний момент в Україні налічується близько 5-6 національних готельних мереж, але вони не можуть порівнюватися з міжнародними мережами. В Україні не у всіх готелях можливе дотримання всіх стандартів мережі, в силу того, що багато будівель були побудовані в радянські часи, і деякі з них не призначалися для готелів, а також з тієї причини, що українські бізнесмени не знають, як їх створювати, і розвивають їх по своєму розумінню. Тим не менш, міжнародні готельні мережі постійно розширюються.

Premier International під брендом Аккорд Готелі 3* включила міні готель «Сапфір» (Олександрія, Кіровоградська обл.) в свою мережу. Це 4-й готель під брендом, ще 3 готелі розташовані в Києві та Одесі. Варто відзначити, що Аккорд Готелі, як і Premier Hotels, перебувають в управлінні Premier International.

Reikartz Hotels & Resorts в січні відкрила другий готель у Львові, у Почасві, в травні – у Дніпропетровську, в липні – у Севастополі, завершила реконструкцію готелю в Кіровограді.

Керуюча компанія Vertex Hotel Group, яка працює на ринку з 2005 року, відкрила після реконструкції готель Bristol 5* в Одесі, крім цього готелю у групу входять President Hotel (Київ) 4* і Londonskaya Hotel (Одеса). З 2008 року функціонує управляюча компанія «Оствесттур», яка управляє трьома готелями в Києві – «Либідь» і «Славутич», і в Карпатах – «Черемош» і планує розширення мережі.

Україна досі є вільним ринком для міжнародних операторів, які вже давно намагаються увійти на ринок, але далеко не всі можуть управляти нещодавно відкритими готелями у постійно мінливих умовах і протистояти безграмотності українських власників готельних інвестпроектів.

Першого вересня відбулося відкриття готелю групи Accor IBIS Kiev Centre, Це перший готель під брендом IBIS в Україні. Мережа Starwood Hotels & Resorts Worldwide перенесла термін відкриття Four Points by Sheraton на жовтень. Four Points – перший готель мережі Starwood Hotels & Resorts Worldwide в Україні.

На даний момент збереглася тенденція перенесення термінів здачі в експлуатацію готелів.

Готель Park Inn Дніпропетровськ знаходиться на стадії будівництва, його завершення було анонсовано на 2011 рік, але враховуючи те, що будівництво розпочато в 2011 році, прогнозувати відкриття готелю в цьому році не варто.

До кінця 2012 року HELIOPARK Hotels & Resorts має намір відкрити замський готель у Вінницькій області HELIOPARK Waterville. HELIOPARK супроводжує будівництво готелю, а також підписав договір на управління готелем терміном на 25 років.

У травні 2012 року в Києві повинен відкритися готель компанії «Арикс» під управлінням AZIMUT Hotels Company. З 1 квітня 2011 року в Донецьку міжнародна готельна мережа Wyndham Hotel Group взяла в управління колишній готель «Атлас» під брендом Ramada. Найбільш затребуваними будуть готелі економ класу, орієнтовані на середньостатистичних туристів і бізнесменів, які воліють недорогі готелі з хорошим рівнем сервісу. Це готелі, які пропонують гарну якість за доступну ціну. До 2010 року в Україні не було жодного тризіркового готелю у управлінні міжнародних операторів, а саме такі будуть шукати туристи під час ЄВРО 2012 і після чемпіонату. Зараз міжнародні оператори управляють вже трьома готелями категорії 3* Best Western Sevastopol Hotel, Ramada Донецьк і Accor IBIS Kiev Centre.

Багато операторів заявляли про намір створити мережу своїх готелів в Україні, але до цих пір жоден з операторів так і не зробив цього. У минулому році французький оператор Louvre Hotels & Golden Tulip разом з девелоперською компанією UDC Holding заявив про намір побудувати під брендом «Campanile» шість готелів в Україні.

В Україні існують три стратегії входу міжнародного оператора на готельний ринок, але дві з яких досить непросто здійснити [2].

Перша – укласти договір з власником управління готелем, який знаходиться в процесі будівництва. На перший погляд все просто, але тільки не з українськими власниками [4]. Найчастіше в гонитві за економією коштів вони готові пропустити стадії і маркетингового дослідження і аналізу ринку, а починають з бізнес-плану, а то й відразу з проектування, покладаючись на поради та досвід архітектора. Але жоден архітектор не може створити якісний готель без стандартів. Потім такі власники замислюються про управління і починають шукати оператора. Природно, ні один з міжнародних операторів не стане управляти таким об'єктом.

Друга стратегія – підписати договір на управління вже з функціонуючим готелем. Якщо є складнощі з будівництвом, то можна піти іншим шляхом і знайти вже готовий об'єкт. Але тут теж є свої нюанси. Оскільки більшість готелів було побудовано саме за наведеною вище схемою або ж в радянські часи, то знайти готель, який відповідає стандартам міжнародного оператора буде непросто. Цю поширену в Європі стратегію починають використовувати в Україні, прикладами якої є Best Western Sevastopol Hotel і Ramada Донецьк.

Третя, єдино правильна і реальна стратегія – прихід в Україну іноземних інвесторів і бізнесменів, які не будуть ризикувати і будуть реалізовувати проекти за допомогою українських фахівців і відповідно до міжнародних стандартів.

Це ще раз доводить, що український ринок залишається одним з ключових для міжнародних операторів, але досі існують перешкоди на шляху створення готелів.

У висновку хотілося б відзначити, що нестабільна політична та економічна ситуація викликала процес скорочення програм розвитку в Україні великих європейських інвесторів. В основному криза позначиться на термінах виконання і на появі нових проектів. Більшість готельних апартаментів, намічених до здачі, будуть входити до складу багатофункціональних комплексів. Враховуючи положення, що склалося на ринку готельних послуг, все більш популярними є «квартири щодобово» в Києві, Одесі, Донецьку, Сумах та інших великих містах України. В даний момент цей бізнес стає все більш популярним і дозволяє гостям міста отримати всі ті ж послуги, що і в готелі, але за меншу плату.

Насичення готельного ринку планується не раніше 2012 року. А з ним і можливе зниження цін на готельні послуги. Очікується будівництво якісних проектів готелів у містах, що приймають ЄВРО 2012, а також підвищення інтересу міжнародних готельних мереж у розвитку готелів середнього класу в регіонах України. Донецьк, будучи одним з головних претендентів на проведення ЄВРО 2012, веде активну підготовку. У планах підготовки міста задіяні близько 70 об'єктів, які повинні забезпечити проведення чемпіонату Європи з футболу.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена розгляду та аналізу існуючих проблем розвитку готельного ринку України в рамках підготовки до ЄВРО 2012. В статті розглянуті проблеми розвитку створення готельних мереж і проаналізовано стратегії входу міжнародного оператора на готельний ринок України.

Ключові слова: сфера послуг, готельні мережі, готельний ринок, туризм, стратегії виходу на ринок, ЄВРО 2012.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена рассмотрению и анализу существующих проблем развития гостиничного рынка в рамках подготовки к ЕВРО 2012. В статье рассмотрены проблемы развития создания гостиничных сетей и проанализированы стратегии выхода международного оператора на гостиничный рынок Украины.

Ключевые слова: сфера услуг, гостиничные сети, гостиничный рынок, туризм, стратегии выхода на рынок, ЕВРО 2012.

SAMMARY

Article is devoted to consideration and the analysis of existing problems of development of the hotel market within preparation for EURO 2012. In article problems of development of creation of hotel networks are considered and strategists of an exit of the international operator on the hotel market of Ukraine are analysed.

Keywords: services sector, hotel networks, hotel market, tourism, strategy of an exit to the market, EURO 2012.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм: Учебник для вузов/ Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. [пер. с англ. под ред. Р.Б. Ноздревой]. – М.: Юнити, 1998. – 787 с.
2. Г.Б Мунін, З.І. Тимошенко, Є.В. Самарцев, А.О. Зміїв Маркетинг туризму: Навч. посібник / Г.Б Мунін [и др.] – Ч.І. – К.: Вид-во Європ.ун-ту. – 2005. – 324 с.
3. Медлик С. Гостиничный бизнес: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности сервиса (230000) / С. Медлик, Х. Инграм; [пер. с англ. А.В. Павлов]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 239 с. - (Серия «Зарубежный учебник»)
4. Чудновский А.Д. Менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве: учебник / А.Д. Чудновский [и др.] – 3-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2007. – 320 с.

УДК 330.117:347.191.6

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Семенов А.А., к.э.н., доцент кафедры международной экономики Донецкого национального университета экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

На современном этапе развития мировой экономики особая и все возрастающая роль принадлежит процессам фирменных слияний и поглощений. Главными, определяющими экономическими субъектами в таких процессах являются частные компании. Но в последние годы под влиянием различных причин в эти процессы все активнее включаются государственные институты.

Вопросам, связанным с анализом проблемы участия государства, государственных институтов в процессах слияний и поглощений посвящены определенные научные работы. В современных исследованиях по-новому освещается ряд вопросов по данной теме. Особого внимания заслуживают работы таких исследователей как М. Портер, П. Гохан, Г. Калашников, Д. Закиянов. В частности, М. Портер обращает внимание на государственную антитрестовскую и налоговую политику, которая существенно влияет на процессы слияний и поглощений [1, 677-721]; П. Гохан анализирует изменения законодательной политики в отношении слияний и поглощений в определенных условиях [2, 126-127]; Г. Калашников исследует особенности Европейского права, касающегося процесса концентрации капитала на основе слияний и поглощений, а также установления норм слияний и поглощений [3, 171-172]; Д. Закиянов проводит сравнительный анализ государственного регулирования процесса слияний и поглощений в разных странах, а также адресный характер использования определенных законов [4, 6].

Исследуя данную проблему, необходимо выделить и проанализировать такие вопросы: категории государственных институтов, участвующих в процессе слияний и поглощений; функции государственных институтов в данном процессе; основные направления государственного регулирования системы корпоративных слияний и поглощений; непосредственное участие государственных институтов в процессе слияний и поглощений. Таким образом, цель представленной статьи – выявить место и роль государственных институтов в системе слияний и поглощений на современном этапе развития глобальной экономики.

В настоящее время определяющая роль в государственном регулировании процессов слияний и поглощений все еще принадлежит национальным государственным институтам. Но в условиях высокой и возрастающей степени интернационализации экономических связей, углубления экономической глобализации существенно возрастает роль межнациональных институтов, в т.ч. многонациональных, региональных и специальных отраслевых институтов.

Значимость, определяющая роль национальных институтов в регулировании процессов слияний и поглощений заключается в том, что они выполняют различные, существенные функции. Среди таких функций особого внимания заслуживают следующие: законодательная, посредническая, функция непосредственного участия (в качестве продавца или покупателя) в процессе слияний и поглощений.

Законодательная система, непосредственно связанная с процессом слияний и поглощений, начинает формироваться в развитых странах после второй мировой войны, когда эти процессы становятся неотъемлемым элементом рыночной экономики и расширяется их сфера (как отраслевая, так и географическая). В частности, в США в 1950 г. был принят Закон Селлера, осуществляющий прямой контроль за слияниями и поглощениями; в 1960 г. принят федеральный Закон о банковских слияниях (Bank Merger Act). Этот Закон потребовал от

федерального правительства одобрения слияния банков США и выделил фактор конкуренции в качестве основополагающего критерия при решении вопроса о слиянии. Подобные законы принимаются не только на национальном, но и на межгосударственном уровне. В частности, в 1989 г. в рамках ЕС был принят Закон о слияниях (Merger Regulation), который вступил в силу в 1990 г. [5, 11].

В настоящее время законы, регулирующие процессы слияний и поглощений, действуют во многих странах мира. По данным UNCTAD, в 2000 г. почти в 90 странах действовали законы по проблемам конкуренции, принятые в разные годы и связанные с процессами слияний и поглощений и прямого иностранного инвестирования.

Анализ государственной политики регулирования процессов формирования рынков слияний и поглощений позволяет выделить два основных направления: политика государственного стимулирования; политика сдерживания слияний и поглощений. Каждое из этих направлений имеет свои способы осуществления.

Государственная политика стимулирования слияний и поглощений может осуществляться двояким способом. Во-первых, на основе предоставления юридического права экономическим субъектам на осуществление сделок по слияниям и поглощениям; во-вторых, на основе предоставления различного рода государственной помощи в процессе слияний и поглощений.

Характеризуя первый способ государственной политики стимулирования слияний и поглощений, необходимо разграничивать общие законы, нормы, принципы, правила, касающиеся всех участников объединительных сделок, и специальные, или адресные права, предоставляемые отдельным компаниям, в т.ч. национальным и иностранным.

Непосредственное воздействие на процессы слияний и поглощений оказывает государственное законодательство, связанное с приватизацией экономических объектов, государственной собственности. Приватизация стала одним из важнейших, ключевых элементов экономической политики почти во всех развитых странах с конце 1970-х годов. При этом обращает на себя внимание тот факт, что основными объектами приватизации являются крупные компании. С конца XX в. приватизация осуществляется в значительных масштабах в развивающихся странах и странах транзитивной экономики. В частности, в Иране в 2006 г. была принята программа приватизации государственных активов на сумму 110 млрд. долл. в течение 10 лет [6, 184].

Наряду с приватизационным законодательством, государственное стимулирование процесса слияний и поглощений осуществляется путем национализации экономических объектов, когда в качестве «поглотителя» выступает само государство. Так, в период мирового финансового кризиса в 2007-2009 гг. во многих странах произошла серия национализации крупных банков, страховых компаний и других финансовых учреждений. Важно заметить, если в развитых странах национализация осуществляется по экономическим причинам, то в развивающихся странах, в большей мере, по политическим.

Особое место в системе государственного стимулирования слияний и поглощений занимает адресное предоставление права на осуществление таких сделок, т.е. отдельным экономическим субъектам. Предоставляя адресные разрешения на объединение компаний, государство стремится повысить роль конкретных компаний в определенной сфере бизнеса, на определенном рынке. Предоставляя разрешения на проведение сделок по слияниям и поглощениям, государство практикует избирательный подход. «Избирательность» обусловлена различными факторами: отдаются предпочтения тем компаниям, которые обеспечивают более высокие суммы поступлений от сделок; которые укрепляют фирменные позиции на определенных рынках; которые «спасаются» или «спасают» других от банкротства, и т.д. В условиях обострения различного рода кризисов, государство отдает предпочтение «компаниям-спасателям». В частности, в период обострения ипотечного кризиса в США в 2008 г. Федеральная резервная система предоставила Bank of America разрешение на поглощение проблемного кредитора Countrywide Financial. На «спасение» проблемного кредитора, который пострадал от спада на американском рынке жилья, было выделено 4 млрд. долл. [7, 6].

В последнее время значительно возрастает роль второго способа государственного стимулирования слияний и поглощений – предоставление государственной помощи экономическим субъектам, участвующим в процессе слияния и поглощений. Проведенный анализ позволяет выделить следующие основные формы подобной государственной помощи: финансовая (материальная); информационная; дипломатическая.

Государственная финансовая помощь экономическим субъектам, участвующим в процессе слияний и поглощений распространяется прежде всего на различные категории покупателей, «поглотителей» тех или иных объектов. Такая помощь, или посредническая функция государства, может осуществляться в виде предоставления: необходимой суммы финансовых средств, кредитов; финансовых гарантий платежеспособности покупателей; временного освобождения от уплаты определенных видов налогов. В 2008 г. в период обострения финансового кризиса в Министерстве финансов США за поддержкой обратилось более 1800 частных компаний, институтов. Правительство США выделило около 700 млрд. долл. в поддержку частных собственников и компаний.

Кроме финансовой помощи, государственные институты оказывают существенную информационную помощь участникам процесса слияний и поглощений. Особое место в системе государственной информационной помощи занимают внешнеэкономические и внешнеполитические сведения, предоставляемые государственными институтами участникам слияний и поглощений. И здесь значительная и все возрастающая роль принадлежит институтам дипломатической службы государства. В результате формируется экономическая дипломатия, роль которой на современном этапе глобализации экономики значительно возрастает. Экономическая дипломатия выполняет две функции в процессе слияний и поглощений: защитную (оборонительную) и наступательную.

Проанализированное первое направление (стимулирующее) государственной политики регулирования процессов слияний и поглощений самым тесным образом связано со вторым направлением – политикой сдерживания этих процессов.

Государственная политика сдерживания слияний и поглощений включает две основные формы: абсолютное сдерживание и относительное. Абсолютное сдерживание представляет собой систему законов, юридических запретов на осуществление операций по слияниям и поглощениям. Проводя такую запретную политику, государство преследует определенные цели, среди которых особое внимания заслуживают следующие. Первая цель заключается в недопущении чрезмерной концентрации на различных рынках. Так, в США в 1960-е гг. Министерство юстиции выпустило инструкцию по слияниям и поглощениям, против которых будет возражать правительство. В инструкции были использованы коэффициенты концентрации, которые представляли собой рыночные доли крупнейших четырех или восьми компаний отрасли. В соответствии с этой инструкцией отрасль считалась высококонцентрированной, если четырем крупнейшим компаниям принадлежало не менее 75% рынка [8, 126-127]. В дальнейшем в США использовалась менее жесткая ограничительная политика, или так называемые законы второго поколения. И Siemens и «Силловые машины» производят энергооборудование всех типов и являются конкурентами на российском и мировом рынках энергетического машиностроения» [2, 8].

Одной из важнейших особенностей запретительных законов в отношении слияний и поглощений является их адресный характер, т.е. относительно конкретных сделок. В первую очередь это касается крупных и крупнейших компаний. Вот некоторые из наиболее показательных в этом отношении примеров: в Германии с 1960 г. действует «Закон о Volkswagen», запрещающий поглощение автоконцерна; федеральная антимонопольная служба России в 2005 г. запретила приобретение немецким концерном Siemens 73,4% акций российской компании «Силловые машины» со следующей формулировкой: «Реализация данной сделки приведет к ограничению конкуренции на рынках энергетического оборудования. И Siemens и «Силловые машины» производят энергооборудование всех типов и являются конкурентами на российском и мировом рынках энергетического машиностроения» [2, 8].

Особенно жесткую национальную политику в настоящее время государство проводят в отношении так называемого «враждебного» поглощения, или рейдерства. «Противозахватные» законы впервые были разработаны в США в конце 1960-х гг. В дальнейшем сфера действия таких законов расширилась на многие страны. В тех же странах, где отсутствуют или слабо действуют такие законы, удельный вес «враждебных» поглощений в общей системе слияний и поглощений значителен и постоянно возрастает. В частности в Украине вне рыночные, нерыночные методы в сделках по приобретению компаний занимают значительные позиции на рынках слияний и поглощений. По некоторым данным в 2003-2005 гг. более 2,5 тыс. предприятий подверглись рейдерскому нападению, а к концу 2006 г. общее количество «недружественных» поглощений превысило 3 тыс. В результате, исчезли многие предприятия, компании в различных

сферах, и не только в промышленности. Так, только в Киеве количество поглощенных книжных магазинов сократилось со 140 в 1990 г. до нескольких единиц в 2007 г. [9, 3]. Причины тому двоякого рода: а) отсутствие в Украине эффективного законодательства по борьбе с рейдерством; б) «недружественные» поглощения остаются одним из наиболее привлекательных, простых, быстрых и дешевых способов перераспределения экономических объектов.

Другой важной целью государственной политики абсолютного сдерживания процессов слияний и поглощений является защита национальной экономики от иностранных «захватчиков» (или рейдеров) отечественных экономических объектов, сужающих национальный сектор в стране, вытесняющих национальных предпринимателей. Преследуя такую цель, государство стремится защитить национальную безопасность. Так, в 2005 г. Министерство национальной безопасности и комитет по национальным инвестициям США сдержал поглощение компьютерного подразделения IBM китайской компанией Lenovo, считая, что сделка может нанести ущерб национальной безопасности страны, так как китайская компания может воспользоваться приобретенным подразделением для промышленного шпионажа и использовать украденные технологии в военных целях. В том же 2005 г. Конгресс США заблокировал попытку китайской компании CNOOC поглотить своего американского конкурента Unocal за 18,5 млрд. долл. по соображениям национальной безопасности [10, 20].

Наряду с абсолютным ограничением, или запретом на осуществление слияний и поглощений, государство широко использует другую форму – относительное ограничение. Относительность проявляется в следующем. Прежде всего, государство устанавливает определенную норму активов экономического объекта, которую может приобрести та или иная компания. Такая норма зависит от различных факторов. В частности, она не должна достигать контрольного пакета акций в той или иной компании. Чтобы не допустить приобретение контрольного пакета акций поглощаемых компаний, государство помогает таким компаниям в дополнительных выпусках акций. Такая тактика известна как «горькие пилюли» (кройсон pill). Практика «горьких пилюль» все активнее используется во многих странах, где применяются различные вариации «пилюль». В частности, в 2004 г. Министерство экономики, торговли промышленности Японии создало рабочую группу, которая должна была давать заключение относительно того, какая именно форма «горьких пилюль» допустима по японским законам.

Кроме того, устанавливая норму слияний и поглощений, государство решает определенные задачи: ограничение уровня концентрации на том или ином рынке; учет требований профсоюзов и миноритарных акционеров; защита национальных интересов. Министерство обороны США в 2002 г. подготовило особый законопроект, направленный на усиление государственного контроля за слияниями и поглощениями. Согласно этому документу, Комитет по иностранным инвестициям в США (CFIUS) должен одобрять все сделки объемом более 100 млн. долл. США. Кроме того одобрение CFIUS требуется на все сделки по покупке национальных компаний, если в течение трех последних лет они получили заказы от Пентагона в размере не менее 1 млрд. долл. США [11, 74].

Относительность законодательного ограничения слияний и поглощений проявляется, кроме того, в том, что государственные институты, предоставляя право той или иной компании на слияние и поглощение, требуют от нее: проведение дробления или продажу некоторых своих подразделений; создание совместных предприятий; осуществление платы за подачу заявки на слияние или поглощение. Подобную плату взимают во всех странах, но объемы ее различны. В частности, в США она может достигать 1 млн. долл. США только за подачу заявки, в России – 1,24 млн. долл., в Украине – 6 млн. долл., и т.д. [12, 40].

Активное включение государства в процессы слияний и поглощений в значительной мере обусловливается формированием крупнейших государственных корпораций, в т.ч. ТНК. Такие ТНК располагают значительными организационными и финансовыми ресурсами. В частности, 653 крупнейших государственных ТНК в 2010 г. контролировали более чем 8500 зарубежных филиалов в развитых странах [13, 29]. Благодаря этому такие ТНК осуществили за 2003-2010 гг. прямых инвестиций за рубеж на сумму свыше 1180 млрд. долл. и провели сделки по слияниям и поглощениям на сумму почти в 360 млрд. долл. [13, 33].

Значительные объемы, масштабы зарубежного инвестирования трансграничных слияний и поглощений государственными ТНК способствуют формированию корпоративных пирамид со значительной долей зарубежных секторов. Анализ свидетельствует: деятельность государственных ТНК характеризуется значительной отраслевой диверсификацией; подавляющая часть таких ТНК (25 из 29) контролируется государством более чем на 20%; у большинства ТНК большая часть бизнеса приходится на их зарубежные подразделения. В частности, индекс транснационализации (ТНИ) у 19 таких ТНК превышает 50%.

Наличие крупных государственных ТНК, обладающих огромными материальными и финансовыми ресурсами, способствует тому, что эти ТНК осуществляют крупнейшие трансграничные сделки по слияниям и поглощениям, или так называемые мега-сделки, т.е. сделки стоимостью которых превышает 4 млрд. долл. Анализ данных выявляет важные особенности таких сделок: общая стоимость поглощенных компаний составила значительную сумму – почти 85 млрд. долл.; средняя стоимость сделки – 8,5 млрд. долл., в т.ч. средняя стоимость трех крупнейших сделок – 14,4 млрд. долл.; крупнейшие ТНК осуществляют несколько сделок за незначительный промежуток времени. В частности, французская EDF – три сделки за 2008-2009 гг. на сумму 27,5 млрд. долл., китайская компания Sinorep Group – две сделки за 2009-2010 гг. на сумму 14,27 млрд. долл.; в системе трансграничных мега-сделок по слияниям и поглощениям активно участвуют ТНК развивающихся стран. В частности компания SABIC (Саудовская Аравия) полностью поглотила за 11,6 млрд. долл. американскую компанию GE Plastics, компания Dubai World (ОАЭ) полностью поглотила за 6,9 млрд. долл. британскую компанию Peninsular & Oriental Steam Navigation Co, и т.д.

Анализируя государственные институты, как покупателей экономических объектов (предприятий, компаний), важно еще раз подчеркнуть, что такие операции осуществляются в форме национализации, т.е. происходит преобразование частной собственности в государственную. При этом, необходимо заметить, что такая форма преобразования собственности осуществляется, как правило, на платной основе. Бесплатные преобразования имеют место в условиях радикальных политических и социально-экономических реформ в той или иной стране.

В последние годы растет число сделок между государственными институтами. В 2007 г. в Норвегии произошло слияние двух ведущих государственных нефтяных концернов STATOIL и NYRO. Сделка была инициирована государством, которое владело пакетом акций в обеих компаниях. По условиям сделки, государство получило контроль над новой компанией, владея 62,5% ее акций [14, 16].

Важно заметить, что в условиях обострения финансовых кризисов, государственные институты, приобретая экономические объекты, выступают в качестве «спасателей» приобретаемых компаний, спасая их от банкротства, а также от иностранных поглотителей. Анализ выявляет важные особенности «спасательных» операций, проводимых государственными институтами. Во-первых, «спасение» может осуществляться двояким способом в зависимости от продолжительности экономических или финансовых кризисов и от их разрушительной силы: приобретение проводится полностью либо по частям, по мере ухудшения положения приобретаемого объекта. Так, правительство Великобритании под влиянием обострения финансового кризиса 2007-2009 гг. довело свое участие в одном из крупнейших банков страны Royal Bank of Scotland (RBS) до 58% акций, затратив на эту сделку 20 млрд. ф. ст. [15, 48]. Во-вторых, после «спасения» того или иного экономического объекта, государство в дальнейшем может продать этот объект. В-третьих, государство «спасает», приобретает прежде всего крупные и крупнейшие экономические объекты. Спасая именно крупные, ведущие компании, государство решает общенациональные проблемы, способствует скорейшему и относительно менее затратному выходу страны из экономических, финансовых кризисов. Подтверждением могут служить многие показатели на рынках слияний и поглощений в целом. Так, в 2008 г. финансовый кризис «подводит» крупнейшую в мире страховую корпорацию AIG (США) к банкротству. От банкротства ее спасло правительство США, предоставив ей кредит на сумму свыше 152 млрд. долл., а также приобрела почти 80% акций компании, в т.ч. привилегированных акций на 40 млрд. долл. [16, 22]. В 2008 г. правительство Великобритании приобрело за 42 млрд. ф. ст. ипотечный банк Bradford & Bingley и за 12 млрд. ф. ст. другой ипотечный банк HBOS [17, 54].

Как свидетельствует мировая практика, жизненный цикл национализированных частных экономических объектов сравнительно непродолжительный и заканчивается, как правило, денационализацией, или приватизацией государственной собственности. Государство активизирует свою деятельность на рынке слияний и поглощений в качестве продавца экономических объектов. Особенно эта активность возрастает по мере затухания финансовых, экономических кризисов.

Важно подчеркнуть, что приватизация также носит циклический характер. Так, например, в Европе с 1990 г. по 1998 г. наблюдалось нарастающее увеличение стоимости приватизированных государственных объектов: с 10 млрд. долл. до 104 млрд. долл. Затем шел спад – до 80 млрд. долл. в 1999 г. и до 5 млрд. долл. в 2002 г. [18, 72]. С 2005 г. наблюдается новая волна приватизации в различных странах.

Анализ участия государственных институтов в качестве продавца на рынках слияний и поглощений выявляет тот факт, что такие институты все чаще с этой целью выходят на фондовые рынки, в частности, на рынки первичного размещения акций (ИРО). В последние годы Украина также выходит на фондовые рынки с целью приобретения ценных бумаг экономических объектов за рубежом. Примечательно, что с этой целью правительство использует валютные резервы страны. В частности, в 2011 г. из 36,41 млрд. долл. золотовалютных резервов Украины, 55,1% было размещено в ценных бумагах зарубежных компаний [19].

Проведенный анализ позволяет утверждать, что на современном этапе развития международной экономики происходит своего рода «огосударствление» системы корпоративных слияний и поглощений. Подобный процесс проявляется в том, что государство, государственные институты, в т.ч. национальные и международные в значительной мере регулируют процессы слияний и поглощений; сами эти институты непосредственно осуществляют сделки по слияниям и поглощениям на различных уровнях, в различных формах; государство в целом стимулирует развитие системы слияний и поглощений, обуславливает определенные тенденции в развитии процессов слияний и поглощений.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджуються проблеми, пов'язані з аналізом участі державних інститутів в сучасній системі злиттів і поглинань в міжнародній економіці. Характеризуються основні типи таких інститутів, дається аналіз функцій і основних напрямків державного регулювання процесів злиттів і поглинань. Досліджено цілі, завдання, форми державної участі в процесах злиттів і поглинань.

Ключові слова: злиття і поглинання, державні інститути, іноземні прямі інвестиції, державні ТНК, націоналізація, приватизація.

РЕЗЮМЕ

В статье исследуются проблемы, связанные с анализом участия государственных институтов в современной системе слияний и поглощений в международной экономике. Характеризуются основные типы таких институтов, даётся анализ функций и основных направлений государственного регулирования процессов слияний и поглощений. Исследованы цели, задачи, формы государственного участия в процессах слияний и поглощений.

Ключевые слова: слияния и поглощения, государственные институты, иностранные прямые инвестиции, государственные ТНК, национализация, приватизация.

SUMMARY

In the article problems, related to the analysis of participation of the state institutes in the modern system of mergers and acquisitions in an international economy are investigated. The basic types of such institutes are characterized, the analysis of functions and basic directions of government control of processes of mergers and acquisitions is given. Aims, tasks, forms of the state participating in the processes of mergers and acquisitions are investigated.

Key words: mergers and acquisitions, state institutes, foreign direct investment, state-owned TNC, nationalization, privatization.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран [Текст] / М. Портер. – Пер. С англ. – М.: «Международные отношения», 1993. – 896 с.
2. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний [Текст] / П. Гохан. – Перевод с англ. – 4-е изд. – М.: «Альбина Паблишер». – 2010. – 741 с.
3. Калашников Г. Слияния и поглощения по праву Европейского Союза [Текст] / Г. Калашников. – М.: «Международные отношения». – 2007, 264 с.
4. Закиянов Д. Еврокомиссия затягивает слияние ВНР и Rio Tinto [Текст] / Д. Закиянов // Экономические известия. – 2008. – №115. – с.6
5. Haid A. European Merger Control: A Bullmarket against the Rising Tide of Merger [Text] / A. Haid // Economic Bulletin. – Berlin. – 1998. – Apr. – p.11-16.
6. Iran's private sector gets a new lease of life [Text] // Euromoney. – 2006. – Sept. – 2006. – p.184-186.
7. Bank of America поглотит Countrywide [Текст] // Экономические известия. – 2008. – №98. – с.6.
8. Приказано отказать [Текст] // Эксперт. – 2005. – №15. – с.8.
9. Довнер В. Обезаруживающий прием [Текст] / В. Довнер // Коммерсантъ. – 2009. – №6. – с.3.
10. Госкомпании США скупают акции [Текст] // Компаньон. – 2008. – №17-18. – с.20.
11. Михальчук П. Тотальный контроль [Текст] / П. Михальчук // Эксперт. – 2002. – №15. – с.74.
12. Симоненко К. Бесплатных слияний не будет [Текст] / К. Симоненко // Бизнес. – 1998. – №29. – с.40.
13. UNCTAD. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development [Text]. – N-Y., Gen. – 2011. – 251 p.
14. Норвежский прорыв [Текст] // Компаньон. – 2008. – №41. – с.16.
15. Хроника финансового кризиса [Текст] // Инвестгазета. – 2008. – №50. – с.26.
16. АIG спасают всеми силами [Текст] // Компаньон. – 2008. – №47. – с.22.
17. Мироненко В. В очередь на национализацию [Текст] / В. Мироненко // Инвестгазета. – 2008. – №39. – с.54-57.
18. Coming home to roost. Special report. Privatization in Europe [Text] // The Economist. – 2002. – June 29. – p.71-73.
19. Где Нацбанк хранит золотовалютные резервы [Текст] // <http://www.banki.u/news/bankpress/?id.-91504>

УДК 364.442

СУТНІСТЬ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Ступіна Г.О., ст. викладач каф. менеджменту Донецького національного університету

Теоретичне обґрунтування необхідності соціальної допомоги й захисту громадян розроблені майже у всіх країнах наприкінці XIX - початку XX століття, у період інтенсивного процесу індустріалізації й збільшення чисельності найманих робітників. Таке збільшення приводить до змін вікової структури працездатного населення: в його составі постійно збільшується доля старої, потребує їхньої соціальної допомоги й соціального захисту.

Інтерес до формування й функціонування системи соціального захисту населення проявляють багато вітчизняних і закордонних дослідників. В. Юдін відзначає, що термін «соціальний захист» не має чітко позначених рамок, границь і обсягу змісту. Аналізуючи світову практику, Романова Т. виділяє наступні основні інститути соціального захисту населення: соціальне страхування; соціальна допомога, надавана державою й муніципалітетами; приватна ініціатива страхування; соціальні послуги, надавані господарюючими суб'єктами. М.

Сачко виділяє п'ять базових інститутів соціального захисту населення: 1) державна соціальна допомога; 2) державне соціальне забезпечення; 3) обов'язкове соціальне страхування (за законом); 4) добровільне додаткове соціальне страхування; 5) добровільне особисте страхування. А.В. Пашков стверджує, що соціальний захист виражається через три великих інституціональних комплекси: соціальне забезпечення, соціальну допомогу, додатковий соціальний захист.

У поняттєво-термінологічному словнику по соціальній роботі (Ужгород, 2000) соціальний захист включає соціальну допомогу (підтримку), соціальне страхування й соціальне забезпечення [1, с.154].

П. Шевчук до складових соціального захисту відносить соціальну допомогу, соціальне страхування й соціальну справедливість. А.А. Яременко розглядає більш широкий підхід до основних складових соціального захисту, а саме соціальний захист, як елемент (напрямок) соціальної політики включає соціальну допомогу, соціальне страхування, пенсійне забезпечення, допомогу безробітним, соціальні пільги й соціальні служби [2, с.59-60].

Холостова Е.И. виділяє такі провідні організаційно-правові форми соціального захисту, як пенсійне забезпечення, призначеної допомоги і пільг особливо нужденним категоріям населення, соціальне страхування, соціальне обслуговування.[3, с. 245.]

Сучасні науковці мають декілька точок зору щодо сутності соціального захисту, більш того можна помітити зміщення понять «соціальний захист», «соціальна політика», «соціальне страхування».

У соціальній енциклопедії соціальний захист розуміється як «захист від соціальних ризиків шляхом комплексного сприяння людині з боку держави у вирішенні різних проблем упродовж усього її життя, починаючи з періоду виношування и завершуючи гідним похованням людини» [4, с.345].

За визначенням О. Сорвіної, під системою соціального захисту «розуміється сукупність законодавчо встановлених економічних, соціальних і юридичних гарантій і прав, соціальних інститутів і установ, що забезпечують їх реалізацію для підтримки життєзабезпечення і діяльного існування різних соціальних верств і груп населення, перш за все вразливих». Таким чином, можна зазначити, що провідним завданням соціального захисту населення повинний бути захист від соціальних ризиків згідно щодо визначення України, як країни соціально орієнтованої.

Але дія системи соціального захисту не може відбуватися відокремлено від внутрішньої політики соціально орієнтованої держави. Тому систему соціального захисту слід розглядати в контексті відповідної соціальної політики.

На думку деяких вчених, соціальна політика повинна бути складовою системи соціальної політики країни. Так Григор'єва І.О. вважає, що під соціальною політикою слід розуміти «комплекс заходів держави щодо забезпечення соціального захисту людини, підтримки певного статусу різних соціальних верств і створення умов для всебічного розвитку людини і суспільства».

На думку Н. Борецької, соціальна політика повинна базуватися на економічних і соціальних перетвореннях, які обумовили формування багатокладної економічної системи з розвинутою соціально орієнтованою ринковою економікою [5, с.351].

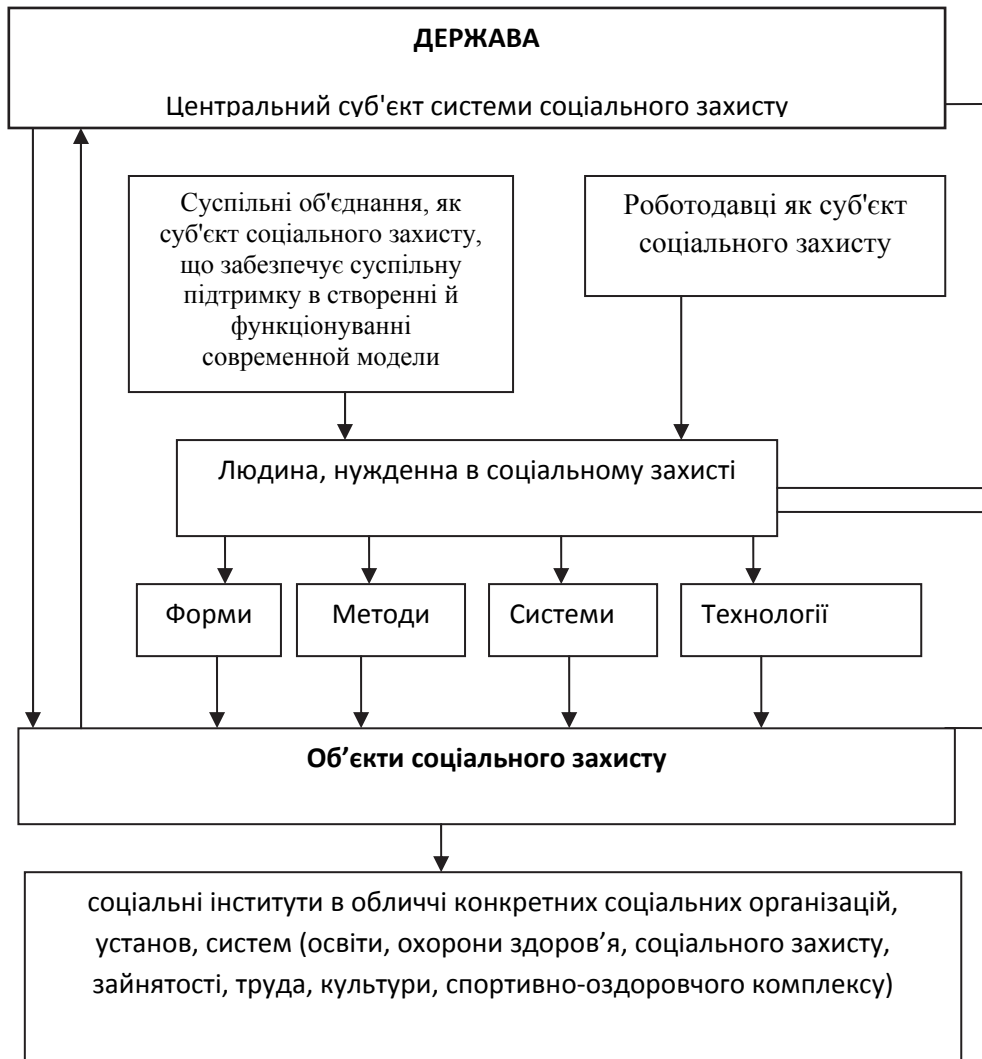


Рис.1. Суб'єкт і об'єкти системи соціального захисту населення

Соціальний захист населення розглядається як система принципів, методів, законодавчо встановлених державою соціальних гарантій, заходів і установ, що забезпечують надання оптимальних умов життя, задоволення потреб, підтримку життєзабезпечення й діяльного існування особистості, різних соціальних категорій і груп; сукупністю заходів, дій, засобів держави й суспільства, спрямованих

проти ситуацій ризику в нормальному житті громадян. Існує думка про те, що термін «соціальний захист» – «більш широке поняття, що передбачає не тільки гарантії соціального забезпечення, але й гарантії прав найманих робітників у взаєминах з роботодавцями». Також «соціальний захист можна розглядати як соціальне забезпечення». Іноді такий же підхід має місце й при оцінці змістовних аспектів соціального захисту, коли до нього відносять соціальне страхування й соціальну допомогу.

Соціальний захист – це комплекс законодавчо закріплених соціальних норм, який гарантує підтримку окремим верствам населення, а також при певних економічних умовах всім членам суспільства (під час зростання інфляції, економічної кризи, безробіття та інших соціальних ризиків).

Виходячи з системного підходу щодо управління соціальним захистом населення необхідно визначити особливості взаємодії його суб'єктів й об'єктів (рис. 1).

Центральним суб'єктом системи соціального захисту населення є держава, яка здійснює соціальну політику в галузі соціального захисту, забезпечує мінімальний рівень соціальних гарантій, створює соціально гарантовані умови для життєдіяльності людей; підтримує оптимальні відносини між доходами активної частини населення й непрацездатних громадян, між мінімальними розмірами оплати праці, пенсій, стипендій, соціальної допомоги та розміром прожиткового мінімуму; створює умови для укріплення здоров'я населення, зростання рівня його освіти й культури, та інш.

Держава забезпечує правову основу соціального захисту, формує й організує роботу громадських фондів, використовує їхні можливості для допомоги соціально незахищеним верствам населення.

Окрім держави, суб'єктом соціального захисту населення є також громадські об'єднання, які забезпечують суспільну підтримку й зацікавлену участь мільйонів громадян у створенні й функціонуванні сучасної моделі соціального захисту. Ще одним суб'єктом соціального захисту виступають роботодавці, які забезпечують обов'язкові умови соціальної допомоги й підтримки найманих робітників (мінімальний рівень заробітної плати, обов'язкове пенсійне, соціальне, медичне страхування за встановленими нормативами та інші).

Об'єктами системи соціального захисту слід вважати також соціальні інститути в особі певних соціальних організацій, установ, систем (освіти, охорони здоров'я, соціального захисту, зайнятості, праці, культури, спортивно-оздоровчого комплексу).

При формуванні системи соціального захисту необхідно використовувати системний підхід, згідно до якого об'єкти управління повинні являти собою ієрархічно організовану, цілісну громадську систему, а суб'єкти, що здійснюють відповідну діяльність, відображати цю цілісність завдяки використанню відповідних форм, методів, технологій соціальної роботи, як взаємозалежного процесу надання допомоги й підтримки нужденній людині. Форми й методи соціального захисту людини повинні бути диференційованими, але обов'язково доступними, повноцінними, максимально орієнтованими на профілактику й позитивне розв'язання окремою особистістю складних критичних ситуацій.

У відповідності до статті 25 Декларації прав людини сучасна правова держава повинна гарантувати право на такий рівень життя, який враховує забезпечення людей їжею, житлом, необхідним для підтримки здоров'я медичним обслуговуванням, власного добробуту й стану родини, а також право на соціальне забезпечення у випадку безробіття, хвороби, інвалідності, втрати годувальника, старості або інших випадків втрати засобів до існування за залежними від людини обставинам.

Держава повинна створити таку систему соціального захисту населення, яка могла б пом'якшити існуючі протиріччя, знайти відповідні форми й методи соціального забезпечення, які б дійсно захищали людей, особливо малозабезпечених і створили умови не тільки для виживання людей, але й для їхнього розвитку.

Таким чином, соціальний захист у будь-якій державі повинен розглядатися як комплексна система соціально-економічних відносин, призначена для надання різнобічної допомоги непрацездатним або обмежено працездатним особам, а також родинам, доходи працездатних членів яких не забезпечують суспільно необхідного рівня життя родини (рис.2).

Ефективний соціальний захист населення повинен передбачати проведення політики, яка адекватно реагує на соціальне самопочуття людей, здатної оцінювати зростання соціального невдоволення й соціальної напруженості у суспільстві, а таким чином попереджати можливі конфлікти й радикальні форми протесту.

Заходи з надання соціального захисту населенню повинні бути своєчасними, адекватними за розмірами відповідно до динаміки рівня життя, й носити попереджений й адресний характер. Реалізація прав на надання соціального захисту повинна бути легко доступною для потенційних одержувачів коштів, використання яких має носити цільовий характер за призначенням, а діюча система соціального захисту населення повинна бути простою, прозорою, легко керованою, що виключає дублювання у наданні допомоги.

Виходячи з обґрунтування системного підходу щодо управління соціальним захистом населення можна визначити провідну **мету соціального захисту** держави, яка полягає у забезпеченні максимального задоволення постійно зростаючих матеріальних і духовних потреб членів суспільства завдяки послідовному підвищенню рівня життя населення й зниженню соціальної нерівності за умов дотримання загальної доступності населення до основних соціальних благ, якісної освіти, медичного й соціального обслуговування.

Найбільший взаємозв'язок із соціальною економікою має соціальна політика, що визначає передумови одержання результатів взаємодії економіки й суспільства. До галузей соціальної економіки належать галузі освіти, охорони здоров'я, а також галузі громадян, що займаються працевлаштуванням, і соціальною допомогою.

Отже, одним з головних ризиків людського розвитку в Україні є невизначеність стратегії і тактики соціальної політики, що обумовлює невизначеність основних завдань соціального захисту населення: розвиток ринку праці, скорочення безробіття, підвищення заробітної плати працюючих, відповідність ринку праці ринку освітніх послуг, реформування системи охорони здоров'я, впровадження механізмів надання соціальних та побутових послуг населенню, забезпечення достойної старості людей похилого віку тощо. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку в Україні з'явилися нові передумови переходу до практичного вирішення проблем надання соціального захисту населенню, які передбачають розробку відповідної Стратегії соціально-економічного розвитку України як соціальної держави на засадах здійснення активної та ефективної соціальної та гуманітарної політики. Розробка зазначеної стратегії має виходити з контексту економічних та соціальних перетворень, які відбуваються під впливом світової економічної кризи на стан національної економіки, а також з урахуванням загальних трансформаційних процесів, які відбуваються в суспільстві.

Таким чином, стратегія соціальної політики має ґрунтуватися на принципах розбудови України, як соціальної держави, яка б органічно відповідала глобальній типології діючих моделей та критеріям віднесення до тієї чи іншої моделі соціальної держави, найбільш прийнятної для України. Запропоновані стратегічні підходи щодо формування соціальної політики в Україні повинні врахувати можливість проявів певних соціальних ризиків. Слід визнати, що система соціального захисту є певною складовою комплексної соціальної політики держави, що має певні форми своєї реалізації.

РЕЗЮМЕ

В статті досліджуються методологічні основи системи соціального захисту та розглядається структура комплексного механізму системи соціального захисту в Україні.

Ключові слова: держава, соціальний захист, соціальне забезпечення, соціальна допомога, комплексний механізм.

РЕЗЮМЕ

В статье исследуются методологические основы системы социальной защиты и рассматривается структура комплексного механизма системы социальной защиты в Украине.

Ключевые слова: государство, социальная защита, социальное обеспечение, социальная помощь, комплексный механизм.

SUMMARY

This article reviews the methodological bases of the system of social defense and the structure of complex mechanism of the system of social defense in Ukraine.

Keywords: state, social defense, public welfare, social help, complex mechanism.

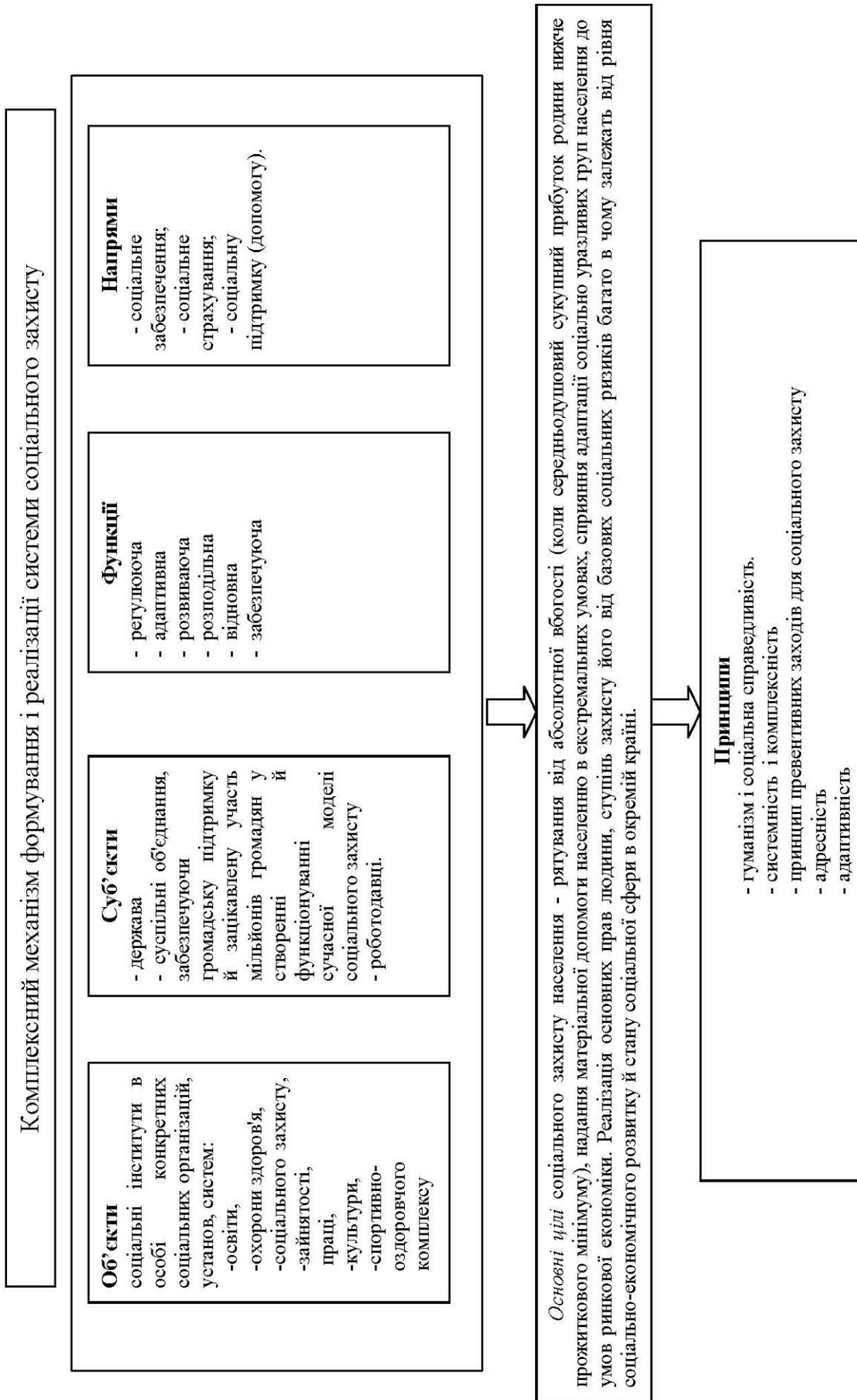


Рис.2 Структура комплексного механізму системи соціального захисту в Україні

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Понятійно-термінологічний словник з соціальної роботи / [авт.-уклад. І.В. Козубовська, І.І. Мигович, В.В. Сагарда та ін.]; за ред. Козубовської І.В., Миговича І.І. – Ужгород: Гражда, 2000. – 250 с.
2. Шевчук П.І. Соціальна політика / П.І. Шевчук. – [2-е вид.]. – Львів: Світ, 2005. – 400 с.
3. Соціальна робота: теорія і практика: Учеб.посібник / [Бабушкін А.В., Гурьянова М.П., Зайнышев И.Г. и др.]; отв. ред. д.и.н., проф. Е.И. Холостова, д.и.н., проф. А.С. Сорвина. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 427 с. – (Серия "Высшее образование").
4. Социальная энциклопедия/ Ред.кол.: А.П. Госкін, Г.Н. Горлова, Е.Д. Катульский и др.– М.; Большая Рос. энцикл., 2000.- 436с., С.345.
5. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі : стан і проблеми: монографія/ Н.П. Борецька.- Донецьк:Янтар, 2001.-351с.

УДК 339.9

РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА ДОНЕЦКОЙ ОБЛАСТИ

Тараннич А.В., Донецкий национальный университет

Постановка проблемы. Исторически сложившиеся тенденциями развития производительных сил региона и сырьевая направленность экспорта в рамках интеграции в мировую систему хозяйствования являются объективными предпосылками системного промышленного, финансового и демографического кризиса Донецкой области. Развитие экономики Украины и сложившаяся система взаимодействия бизнеса с органами государственной власти позволяют сделать вывод о необходимости коренного пересмотра стратегии социально-экономического развития страны.

Во-первых, в стране не было проектов по строительству новых промышленных и инфраструктурных объектов (шахты, карьеры, заводы, порты). Во-вторых, износ существующих основных фондов, по данным Госкомстата Украины, в 2010 г. превысил 74,9%, в т.ч. по промышленности 63%, по транспорту и связи 94%. В-третьих, сокращается количество предприятий, внедряющих инновации — с 2000 по 2010 годы с 14,8% до 11,5% [1].

В сложившихся условиях необходимо формировать новый устойчивый механизм государственно-частного партнерства для сбалансированного регионального развития областей Украины, в основе которого может быть положена стратегия территориального развития и территориального маркетинга.

Цель работы — рассмотреть теоретические основы территориального маркетинга для формирования стратегии развития Донецкой области.

Анализ исследований и публикаций. В специализированной литературе сложилось устойчивое представление о территориальном маркетинге — маркетинг в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория. С другой стороны, это новая деловая философия активной предпринимательской деятельности, определенный образ мышления и действий руководителей регионального (местного) уровня и представителей бизнеса, основанный на стремлении выявить и удовлетворить потребности населения как в данном конкретном регионе, так и за его пределами.

Результаты. В рамках проекта по формированию «Стратегии территориального маркетинга Донецкой области» можно выделить два ключевых этапа:

1. Создание рабочих групп по основным направлениям проведения стратегического анализа: инвестиции, туризм, место для жизни, место для производства конкурентоспособной продукции. Проведение SWOT-анализ ключевых факторов, которые определяют тенденции развития региона.

2. Обобщение результатов позволило выделить три ключевых аспекта «Стратегии территориального маркетинга Донецкой области» — «Донецкая область как фабрика инноваций», «Донецкая область как место производства конкурентоспособного товара», «Донецкая область как культурный, спортивный и досуговый центр».

Рассмотрим основные результаты SWOT-анализа относительно перспектив развития Донецкой области, проведенного рабочей группой «Инвестиции».

В качестве сильных сторон развития Донецкой области были выделены следующие аспекты:

1. Рост общего объема выполненных научно-технических работ собственными силами предприятий.
2. Наличие предприятий, производящих уникальную продукцию в Украине (а иногда и в мире).
3. Рост объемов финансирования научных и научно-технических работ в области.
4. Наличие учреждений национальной академии наук и отраслевых институтов (67 учреждений).
5. Развитая образовательная база, постоянно обогащаемая интеллектуальной средой (27 вузов III-IV уровня аккредитации).
6. Fitch Ratings-Лондон присвоил Донецкой области рейтинг В.
7. Развитая транспортная инфраструктура, прохождение по территории области 3 международных транспортных коридоров.
8. Наличие в области представительств транснациональных консалтинговых и аудиторских компаний (HATCH, S&P).
9. Развитая сеть банковских и страховых учреждений (395 отделений банков, 21 страховая компания).

В качестве слабых сторон были отмечены:

1. Неконкурентоспособность отдельных отраслей производства, как на внешнем, так и на внутреннем рынке.
2. Дефицит финансовых средств на внедрение существующих инновационных разработок в сфере производства.
3. Сокращение численности исполнителей научных и научно-технических работ.
4. Незрелость механизмов финансово-кредитной, налоговой и организационной поддержки со стороны государственных структур.

5. Снижение доли области в общем объеме реализованной инновационной продукции в Украине.

6. Отсутствие надлежащей законодательной и нормативно-правовой базы.

В качестве возможностей для развития были сформированы:

1. Эффективное использование геополитического и географического положения области.
2. Использование области для привлечения инвесторов в высокотехнологичные отрасли (био- и нанотехнологии).
3. Широкое развитие инновационного менеджмента.
4. Расширение рынка продукции местных производителей через создание малых и средних предприятий, предназначенной для производственно-технических нужд (особенно инвестиционного назначения).
5. Вывод экономики из теневого сектора.
6. Развитие туристического и культурно-досугового бизнеса.

7. Привлечение инвестиций за счет развития проектов регионального кредитования предпринимателей; формирования института венчурного предпринимательства.

8. Проведение на территории области Евро-2012.

9. Новая техноукладная структура производства — искусственный интеллект, обработка информации, виртуальная реальность — направленные на взаимодействие с новыми и традиционными отраслями промышленности и обслуживания населения.

В качестве угроз были отмечены:

1. Зачастую инновационная деятельность предприятий проходит в форме закупки инновационного продукта, а не его разработки.

2. Динамика снижения доли предприятий, внедряющих инновации, в общем объеме промышленных предприятий области.

3. Рост доли импортной продукции в структуре продаж и свертывание соответствующих отечественных производств.

4. Отток из региона способной творческой молодежи.

5. Отсутствие платежеспособного спроса на инновационную продукцию.

6. Неразвитость институтов финансирования венчурного предпринимательства.

7. Изношенность инфраструктуры (износ производственной инфраструктуры области — 80%).

Обобщение результатов SWOT-анализа позволило рассматривать в составе «Стратегии территориального маркетинга Донецкой области» такую ключевую составляющую, как «фабрика инноваций». Рассмотрим ее более подробно.

Это направление опирается на технологические инновации, производственные и социальные инвестиции, образование и научные исследования. Необходимость в развитии этого направления определяется такими факторами, как чрезмерный износ производственных фондов, высокий уровень экологического загрязнения в регионе, сырьевая направленность экспорта.

В перспективе Донецкая область как фабрика инноваций должна развиваться, чтобы получить имидж-статус финансово-инновационного центра, в котором бы органично сочетались производства высоких (четвертого, пятого, шестого) технологического укладов, тесно интегрированные в текущую структуру промышленности в рамках кластеров и научно-производственных комплексов, институты кредитования бизнеса и венчурного инвестирования. Наличие подобных структур позволит гарантировать инвесторам прозрачность условий для сотрудничества и стабильность их бизнеса в регионе.

Консалтинговое агентство GFCL определяет рейтинги 75 мировых финансовых центров, опираясь на два отдельных источника данных — инструментальные факторы (внешние показатели) и ответы респондентов в рамках онлайн-опроса. Включение Донецка в данный рейтинг позволит говорить о том, что в регионе сформировалась рыночная инфраструктура мирового уровня, способная поддерживать область в качестве «фабрики инноваций».

С точки зрения перспектив развития Донецкой области целесообразно говорить о формировании стратегии неоиндустриализма, которая обеспечит технологический прорыв к выпуску продукции шестого технологического уклада (нано-, биотехнологии, возобновляемые источники энергии), за счет чего возможен единственный путь постиндустриального развития Украины, отказа от сырьевого экспорта, достижение высоких социальных стандартов развития и устойчивых конкурентных преимуществ в мировой экономике.

Наметившиеся тенденции выхода Донецкой области из кризиса позволяют говорить об экспорте до 10% машиностроительной продукции, в настоящее время ее экспорт до 75% составляют сырьё и полуфабрикаты. В качестве ориентиров стратегического развития можно указать уровень 80-х годов, когда в составе СССР область экспортировала до 35% продукции среднего и тяжелого машиностроения.

Стимулирование развития малого, среднего и крупного бизнеса также должно быть направлено на повышение валового регионального продукта в экспорте области.

Опираясь в своем развитии область уже сейчас может на сложившуюся промышленную структуру, подкрепленную в перспективе предприятиями малого и среднего бизнеса, которые бы сконцентрировались в сфере тяжелого и среднего машиностроения в виде кластеров на базе северной региональной агломерации (Краматорск – Константиновка – Красный Лиман – Дружковка); городов Донецка и Мариуполя, дополненные технологическими парками и бизнес-инкубаторами при ведущих региональных вузах (ДонНУ, ДГТУ, ДонНАСА).

Усилению данных тенденций развития может служить статус Донецкой области как еврорегиона, транспортно-логистические потоки и устойчивое трансграничное сотрудничество.

Подводя итог, можно сказать, что стратегия территориального маркетинга Донецкой области, развивая принципы государственно-частного партнерства и поддерживая отношения между органами государственной власти и местного самоуправления с одной стороны, промышленниками и предпринимателями (включая гостей региона) с другой, и населением области, которое принято называть гражданским обществом, территориальной громадой, с третьей, позволит обеспечить устойчивое развитие Донецкой области и занять достойное место в составе Украины на мировой арене.

Одним из ключевых направлений формирования стратегии территориального маркетинга Донецкой области является финансовая и инновационная составляющие, которые можно объединить в рамках единого направления «Донецкая область как фабрика инноваций», развитие в рамках которого возможно за счет создания производств шестого технологического уклада, транспортной, рыночной и финансовой инфраструктуры. Выгодная геополитическая позиция, привлечение и обслуживание инвестиций, сопровождение сделок на мировом рынке позволит повысить международную конкурентоспособность региона и получить имидж-статус мирового финансового центра.

Цель территориального маркетинга — улучшение качества жизни населения.

Задачи территориального маркетинга:

1. Построение стратегий устойчивого развития регионов с выявлением ключевой роли малых (средних) городов.

2. Поддержка деловой активности на территории, ее престижа, привлечение успешных компаний в регион, привлечение зарубежных и внутренних инвестиций. Углубление интеграции региона во внешнеэкономическую деятельность. Создания благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства. Развитие финансовых институтов.

3. Повышение привлекательности сосредоточенных на территории ресурсов (природных, финансовых, трудовых, организационных, социальных), создание возможностей для их воспроизводства.

4. Максимизация социального эффекта (повышение занятости населения, расширение институтов социальной защиты, наращивание интеллектуального потенциала за счет развития науки и образования).

5. Повышение доходов бюджета.

Конкурентные преимущества Донецкой области: 1) доведение уровня профессиональной подготовки населения до соответствия мировым стандартам качества персонала; 2) формирование наукоемких кластеров предприятий, которые благожелательно относятся к окружающей среде; 3) привлечение инвестиций в развитие действующих или создание новых предприятий, в коммунальную инфраструктуру, в жилье и социальный комплекс; 4) развитие транспортно-транзитных функций; 5) развитие системы профессионального образования и здравоохранения как отраслей специализации, университетов, медицинских центров и клиник; 6) развитие информационных центров, средств массовой информации, кино- теле- и радиостудий; 7) привлечение туристических потоков всех типов; 8) проведение в регионе крупных культурных, политических, научных, спортивных и других событий и мероприятий, на которые приезжает много людей, которые усиливают позитивный имидж региона, города и района; 9) приращение регионального культурного и исторического потенциала, который повышает привлекательность региона; 10) размещение в регионе административных и общественных учреждений, органов, фондов государственного, международного, мирового значения.

Выгоды от территориального маркетинга.

1. Для власти — комплексные перспективные программы развития региона, основа для партнерства с бизнесом, населением и другими целевыми группами потребителей.

2. Для местного, национального и международного бизнеса — создание, развитие и использование территориальных конкурентных преимуществ, а также привлечение и удержание трудовых ресурсов.

3. Для населения — повышение качества и уровня жизни, привлекательности территории для комфортного проживания, деловой и иной активности, для самореализации.

4. Для гостей региона — развитая транспортная инфраструктура, индустрия туризма, туристическое освоение ландшафтных достопримечательностей, памятников истории, архитектуры.

В этих условиях создание стратегии территориального маркетинга Донецкой области является актуальным научно-практическим и административно-управленческим заданием, что позволит объединить сильные стороны и потенциальные возможности развития региона, выделить и нейтрализовать слабые стороны и угрозы, с тем, чтобы сформировать устойчивые конкурентные преимущества для перспективного развития Донецкой области.

РЕЗЮМЕ

Определены основные направления стратегии регионального развития Донецкой области в контексте формирования программы ее территориального маркетинга, которыми является финансовая и инновационная составляющая, который можно соединить в пределах направления "Донецка область как фабрика инноваций". Она должна предусматривать создание производств шестого технологического уклада, транспортной, рыночной и финансовой инфраструктуры. Удобная геополитическая позиция, привлечение и обслуживание инвестиций, сопровождение торговых соглашений на мировом рынке разрешит повысить международную конкурентоспособность региона и получить статус мирового финансового центра.

Ключевые слова: территориальный маркетинг, международная конкурентоспособность региона, мировой финансовый центр.

РЕЗЮМЕ

Визначено основні напрямки стратегії регіонального розвитку Донецької області в контексті формування програми її територіального маркетингу, якими є фінансова й інноваційна складові, що можна поєднати у межах напрямку «Донецька область як фабрика інновацій». Вона повинна передбачати створення виробництв шостого технологічного укладу, транспортної, ринкової та фінансової інфраструктури. Вигідна геополітична позиція, залучення й обслуговування інвестицій, супровід торговельних угод на світовому ринку дозволить підвищити міжнародну конкурентоспроможність регіону й отримати статус світового фінансового центру.

Ключові слова: територіальний маркетинг, міжнародна конкурентоспроможність регіону, світовий фінансовий центр.

SUMMARY

Basic directions of strategy of regional development of the Donetsk area are certain in the context of forming of the program of her territorial marketing, which the financial is and innovative to composition, that it is possible to connect within the limits of direction the «Donetsk area as factory of innovations». He foresees creation of productions of the sixth technological mode, transport, market and financial infrastructure. Geopolitical vantage-ground, bringing in and maintenance of investments accompaniment of trade agreements in the world market will allow to promote international competitiveness of region and to get status of world financial center.

Keywords: territorial marketing, international competitiveness of region world financial center.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Макогон Ю.В., Таранич А.В., Хаджинов І.В. Донецкая область как фабрика инноваций в контексте становления стратегии ее регионального развития и территориального маркетинга // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — Хмельницьк, ХНУ, 2011. — №4. — Т.1. — 328с. С. 186-190.

УДК 330.341.1

УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЇЇ ВЛАСНИХ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ВИРОБНИЦТВ

Таранич О.В., старший викладач кафедри менеджменту Донецького національного університету

Постановка проблеми. Сьогодні розвиток економіки України характеризується залежністю від кон'юнктури цін світового ринку на енергоносії та сировинні матеріали, яка тісно впливає на функціонування національних виробників. З огляду на те, що розвиток наукоорієнтованого машинобудування стимулює розвиток промислового виробництва в технологічно інтегрованих галузях, сприяє зростанню міжнародної конкурентоспроможності України, особливого значення набуває розвиток власних високотехноукладних виробництв і вихід українських підприємств на світовий ринок з готовою продукцією кінцевих стадій обробки.

В процесі інтеграції України у світове господарство посилюється проблема економічної глобалізації світової економіки та нівелювання національних конкурентних переваг, що формувались шляхом сировинного експорту товарів з низькою доданою вартістю. В цьому контексті важливим питанням сучасної економічної науки є виявлення факторів та механізмів формування міжнародної конкурентоспроможності України в умовах післяіндустріального розвитку світового господарства, використання фінансових інструментів та інновацій вітчизняними підприємствами.

Сьогодні вітчизняною наукою ще не накопичено критичної маси знань щодо ефективного використання технологій четвертого-п'ятого технологічних укладів для забезпечення розширеного відтворення у межах національної і світової економік. Тому обрана тема дослідження є актуальною для України, що імпортує таке обладнання, тоді як розвиток наукомісткого машинобудування сприятиме збільшенню частки експорту з підвищеною доданою вартістю та зростанню міжнародної конкурентоспроможності України на світовому ринку.

Аналіз досліджень та публікацій. Питанням визначення міжнародної конкурентоспроможності країни присвячено наукові роботи І. Ансоффа, П. Дойля, М. Енрайта, Д. Мінцберга, Д. Моррісона, М.Портера, К. Прохалада, А. Сливоцького, А. Чандлера, Й. Шумпетера, Г. Хамела; відомих українських дослідників Я. Базилюка, Я. Белинської, Б. Губського, Ю. Єханурова, Я. Жаліло, Ю. Козака, О. Павловської, І. Сіваченка.

Теорія технологічних укладів вплинула на формування принципів виробничо-територіального комплексотворення в економіці України, проте науковий та практичний апарат щодо вирішення цієї проблеми знаходиться на стадії розробки й апробації.

Ціль — розкрити методи управління міжнародною економічною діяльністю України, що спрямовані на зростання її міжнародної конкурентоспроможності у контексті створення власних високотехноукладних виробництв.

Результати. Визначення підходу до зростання міжнародної конкурентоспроможності України було зроблено автором з використанням дворівневого методу П. Дойля «консолідація + трансформація» [1]. У його межах консолідація пов'язана з отриманням (відновленням) короткострокових прибутків і нормалізацією руху грошових коштів: скорочення витрат, підвищення розміру чистого прибутку, позбавлення надлишкових активів і посилення контролю за грошовими транзакціями.

Тоді трансформація є підґрунтям до довгострокової міжнародної економічної діяльності з формуванням високотехнологічних виробництв.

Розробка лише консолідаційних чи трансформаційних заходів не матиме жаданого позитивного ефекту через обмежене сприйняття стратегії менеджментом або призведе до її саботування, тому що ці етапи мають різну спрямованість і стратегічні пріоритети.

Процеси формування стратегії міжнародної конкурентоспроможності України на галузевих і світовому ринках повинні бути колективними заходами, узгодженими між підприємствами, виконавчими та фіскальними органами, тому що командні дії з її реалізації є більш важливими, ніж правильна спрямованість. Адаптивність і гнучкість стратегії дозволяють коригувати її в залежності від ступеня та векторної спрямованості ринкових трансформацій. Проте відсутність колективного підходу для впровадження стратегії чи нерозуміння галузевими суб'єктами ринкової місії становлять загрозу не тільки для всієї системи формування міжнародної конкурентоспроможності на ринку, але й оперативного управління експортними галузями через «місництво», коли кожний ринковий суб'єкт відповідає тільки за ефективність власної організації, без узгодженості з іншими організаційними одиницями.

Для запобігання такої невизначеності в оперативній діяльності та налагодження системи планування та впровадження стратегії міжнародної конкурентоспроможності необхідно використовувати зважені методи управління. Вони повинні бути визначеними за термінами реалізації, галузевими ринками та споживчими сегментами, функціональними інструментами впровадження, мотивації та контролю. Це передбачає загальне сприйняття стратегії усіма суб'єктами через систему професійного навчання та заходи виробничих змагань, призначених для формування у них корпоративного духу та навичок командної роботи. Керівництво повинно усвідомлювати, що витрати на підготовку заходів із впровадження стратегії виявлятимуться меншими за збитки від прийнятих виконавцями рішень, що суперечать загальному плану дій, та коштів на нормалізацію ситуації.

Стратегія формування міжнародної конкурентоспроможності у загальному вигляді є планом дій, спрямованих на досягнення цілей кожного суб'єкта стратегічного планування. Тоді розробка такого плану належатиме системі стратегічного планування, а впровадження — системі стратегічного менеджменту, що є нерозривно пов'язаними з загальною системою управління в галузі. Розглянемо механізм розробки та впровадження стратегії з позиції компетенцій оперативного та стратегічного менеджменту.

До механізму розробки стратегії управління міжнародною конкурентоспроможністю можна додати схему з 4 компонентів, що передбачають постійні за часом і диференційовані за спрямованістю дії управлінського характеру. Критеріями диференціації виступають компетенції оперативного та стратегічного менеджменту з одного боку та функціональний погляд на економічну систему як поєднання концептуальних й організаційних засад (організаційна структура, профіль підприємницької діяльності та форма власності) — рис. 1.

| Компетенції (функції) менеджменту | Концепція бізнесу (ринку, споживачі, технології) | Система управління бізнес-процесами |
|-----------------------------------|--|-------------------------------------|
| | <i>Планування, організація</i> | |
| Оперативні | Первинна стратегія розвитку галузі (організаційна структура управління, адаптація до галузевої структури ринку під впливом семи сил конкуренції) | Операційний менеджмент |
| Стратегічні | Перехідна стратегія розвитку галузі (розширення бізнесу) | Стратегічний менеджмент |

Рис. 1. Схема зв'язків між функціями та рівнями менеджменту міжнародної економічної діяльності

До першої компоненти відносяться заходи щодо становлення стратегічної системи (підприємства, нові види бізнесу, галузеві реформи), що обумовлюють особливості міжнародної діяльності країн на регіональних і світовому ринках) — налагодження зв'язків із постачальниками, споживачами, посередниками, моніторинг активності галузевих і потенційних конкурентів щодо товарів і субститутів (за теорією п'яти сил конкуренції М. Портера), фінансовими інститутами та іншими елементами ринкової інфраструктури, органами державної влади та місцевого самоврядування тощо.

До другої компоненти можна віднести систему операційного менеджменту, що спрямована на управління поточними бізнес-процесами з точки зору дотримання генеральної лінії розвитку в цілому та виправлення коливань під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що можуть привести до біфуркаційних зрушень. Такий розвиток подій є неприпустимим у системі операційного менеджменту, але концепція стратегічного менеджменту припускає наявність «стратегічних вікон» (за П. Дойлем [1, с.138-139]) як складових стратегії формування міжнародної конкурентоспроможності країн.

До третьої компоненти належатимуть заходи з розширення існуючої бізнес-моделі як подальшого розвитку високотехнологічних виробництв в організаційному та ресурсному плані чи вихід в інші галузі промисловості та непромислової сфери.

До четвертої компетенції відносяться функції з моніторингу «стратегічних вікон» як у процесі їх первинної ідентифікації, так і очікування оптимального моменту щодо попередньо запланованого виходу на ринок. Еволюція поняття стратегії та методів управління призвела до визнання стратегічного мислення, яке дозволяє прогнозувати виникнення нових тенденцій і раптових подій, і використовувати їх для створення сприятливих можливостей. Це знайшло відображення у конкурентних стратегіях мобільних новачків, що виявляють і застосовують ринкові зміни на власну користь (за П. Дойлем: «вставити ногу у двері»), так і провідних лідерів ринку, що блокують навіть потенційні спроби вплинути на власне становище (за П. Дойлем: «зачинити вікно»). Зміни у ринковому середовищі починаються з виникнення нових технологій, втілених у товарах ринкової новизни; з нових сегментів ринку та змін у ринкових пріоритетах споживачів; з виникнення нових каналів розподілу; зі змін у внутрішньому діючому законодавстві та в країнах-партнерах, й інших зовнішніх потрясіннях.

На підставі таких управлінських зв'язків формуються конкурентні переваги виробничого комплексу: внутрішні, зовнішні й організаційно-адміністративні.

Внутрішні конкурентні переваги формуються за рахунок більш ефективної взаємодії функціональних підрозділів і виробничих функцій (маркетинг, виробництво, НДДКР, кадри, кредитування, дипломатична протекція, митні консультації), ніж аналогічні елементи системи формування міжнародної конкурентоспроможності на галузевих і світовому ринках.

Зовнішні конкурентні переваги складаються на підставі інтеграції виробничих функцій у зовнішнє середовище: впливові контакти в галузі, доступ до фінансових, інформаційних і матеріально – технічних ресурсів, контроль над каналами постачання і збуту, підтримка уряду.

Організаційно-адміністративні конкурентні переваги («мегамаркетингові» за Ф. Котлером) передують виникненню внутрішніх і зовнішніх переваг у залежності від стартових можливостей акціонерів і ефективності застосування ними підприємницьких здібностей: розмір статутного фонду, кількість стратегічних одиниць бізнесу, рівень мобільності, накопичений досвід діяльності, фінансова могутність, ефективність менеджменту, масштаби здійснення міжнародної економічної діяльності тощо.

Вони також використовуються як мотивуючий фактор для підсилення внутрішніх і зовнішніх переваг через використання економічних, організаційно-адміністративних і соціально-психологічних методів управління.

Структурні зрушення у технологічній багатокладності машинобудування, експорту й імпорту України позитивно впливатимуть на зростання її міжнародної конкурентоспроможності, проте зазначені заходи повинні мати регулярний та довгостроковий характер.

На прикладі розвитку вугільного машинобудування України можна визначити зростання її міжнародної конкурентоспроможності на світовому ринку. У теперішній час розвиток електроніки й рахункової техніки сприяє впровадженню роботизованих комплексів та систем дистанційного керування в гірничо-видобувній промисловості. Наслідком науково-технологічного прогресу у вугільному

машинобудуванні є врівноваження матеріальної та наукової складової у собівартості продукції. Подібне підвищення наукомісткості впливає на активізацію усього комплексу підтримуючих та споріднених виробництв четвертого-п'ятого технологічних укладів та зростання їх міжнародної конкурентоспроможності [2].

Виробництво та реалізація наукомісткої, з найбільшою питомою вагою доданої вартості продукції на світовому ринку призводить до структурних зрушень в експорті, імпорті та сальдо зовнішньої торгівлі України, що можуть бути науково обґрунтовані та розраховані.

Висновок. Розвиток вугільного машинобудування й інших високоукладних виробництв у промисловості та імпортозаміщення аналогічної продукції у зовнішній торгівлі збільшують міжнародну економічну конкурентоспроможність України шляхом зростання ВВП – підвищуються сукупні доходи країни та її можливості щодо структурних реформ, соціального захисту населення, інноваційного розвитку тощо. В Україні з'являються дієві інструменти до залучення високих технологій і здійснення цілеспрямованої інноваційно-інвестиційної діяльності на шляху індустріального розвитку та зростання її міжнародної конкурентоспроможності.

РЕЗЮМЕ

Розкрито методи управління міжнародною економічною діяльністю України, що спрямовані на зростання її міжнародної конкурентоспроможності у контексті створення власних високотехнологічних виробництв.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, технологічні уклади, вугільне машинобудування

РЕЗЮМЕ

Раскрыты методы управления международной экономической деятельностью Украины, направленные на рост ее международной конкурентоспособности в контексте создания собственных высокотехнологических производств.

Ключевые слова: международная конкурентоспособность, технологические уклады, угольное машиностроение

SUMMARY

The methods of management of Ukraine international economic activity are exposed, that sent to the increase of her international competitiveness in the context of creation of own high technological modes productions.

Keywords: international competitiveness, technological modes, coal engineer

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Таранич О.В. Особливості визначення міжнародної конкурентоспроможності України на галузевих і світовому ринках // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сб. научн. трудов. — Донецк: ДонНУ, 2010. — Часть 3. — 1050с. — С. 993-995.
2. Таранич О.В., Таранич А.В. Формування міжнародної конкурентоспроможності країн в рамках ЧЕС і ГУАМ // Проблеми и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. Сб. научн. трудов. — Одеса-Севастополь-Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ в г. Донецке, 2011. — 846 с. — С. 684-689.

УДК 336.76

ПРИХОВАНИЙ ВІДПЛИВ КАПІТАЛУ З УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ КОНТРОЛЬОВАНІ ІНОЗЕМНІ КОМПАНІЇ

Тищук Т.А., к.е.н., доцент, завідувач відділу макроекономічного прогнозування та досліджень тіньової економіки Національного інституту стратегічних досліджень

У практиці діяльності вітчизняних промислово-фінансових груп (ПФГ) все більше поширюється міжнародне структурування бізнес-процесів з використанням контрольованих іноземних компаній (КІК). Здійснюючи штучні транзакції між вітчизняними суб'єктами господарювання та КІК, такі ПФГ виводять прибутки, які створюються на вітчизняних виробничих комплексах, за межі національної економіки. Втрати бюджету, розбалансованість зовнішнього сектору економіки та диспропорційність розвитку реального сектору, які виникають внаслідок штучних транзакцій у межах таких ПФГ, зумовлюють актуальність дослідження цього явища та формування механізмів протидії здійсненню таких транзакцій.

Хоча у світовій практиці питання регулювання КІК вже давно доведено до практичної реалізації, а його механізми постійно вдосконалюються, у вітчизняних наукових працях ця проблема системно не розглядалася. Так, правила регулювання та оподаткування КІК є невід'ємною складовою податкового законодавства майже усіх країн ОЕСР. Наприклад, у США положення щодо регулювання КІК були запроваджені у 1962 р. Необхідність запровадження правил регулювання КІК для протидії руйнівним наслідкам недобросовісної податкової конкуренції була доведена ОЕСР за результатами досліджень недобросовісних податкових режимів та узагальнення досвіду країн щодо протидії використанню таких режимів для штучної мінімізації податкових зобов'язань [1]. В Україні правові норми щодо регулювання КІК відсутні, а відповідно, для резидентів України використання КІК залишається легальним засобом мінімізації податкових зобов'язань та виведення капіталів поза межі національної економіки.

Мета цієї статті полягає у дослідженні явища прихованого виведення капіталів з України з використанням КІК та розробці механізмів протидії цим процесам.

Організаційні структури цих ПФГ передбачають формування прибутку на виробничих комплексах, які розташовані в Україні, та його нагромадження на інших економічних територіях. Такі ПФГ об'єднують як вітчизняні, так і закордонні суб'єкти господарювання, які пов'язані між собою правами власності. При цьому, оскільки у таких ПФГ права власності на вітчизняні виробничі комплекси часто належать компаніям-нерезидентам, постає питання щодо коректності розгляду їх як вітчизняних ПФГ, оскільки формально такі виробничі комплекси є підприємствами з іноземними інвестиціями. В цій роботі ПФГ розглядаються як вітчизняні, якщо (1) центром формування прибутку в таких структурах є виробничі комплекси, розташовані в Україні, (2) прямим або опосередкованим власником виробничого комплексу є резидент України.

Найбільш поширеним поясненням існування таких організаційних форм ведення бізнесу прийнято вважати несприятливий бізнес клімат в Україні, незахищеність прав власності, необхідністю забезпечення безпеки володіння активами. Погоджуючись з тезою щодо незадовільного стану бізнес клімату та необхідності забезпечення захисту прав інвесторів, слід зазначити, що поряд з наведеними чинниками, метою такого структурування ПФГ є оптимізація оподаткування. Прибутки, які створюються на вітчизняних виробничих комплексах, виводяться у країни з пільговими режимами оподаткування, завдяки чому власники можуть використовувати ці кошти як дивіденди уникаючи сплати податку на прибуток підприємств та прибуткового податку.

Продовження зниження ставок податків на додану вартість та прибуток, які передбачені Податковим кодексом України (ПКУ) у наступні два роки, може негативно позначитися обсягах бюджетних надходжень, якщо не буде забезпечено відповідне розширення бази оподаткування. Очікування масштабного виходу бізнесу «з тіні» через таке зниження податкових ставок може виявитися надмірно оптимістичним. Хоча високий рівень податкових ставок традиційно вважається одним із чинників тінізації, емпіричні дослідження підтверджують, що зниження податкових ставок автоматично не призводить до виходу суб'єктів господарювання «з тіні». Компанії, які вже звикли користуватися відпрацьованими та перевіреними схемами, що дозволяють їм зменшувати їх податкові зобов'язання, можуть

відмовитися від цього лише в умовах, коли використання таких схем втрачає економічний ефект або стає недоцільним внаслідок невинуватого зростання. Проте, дієвих механізмів для створення таких умов ПКУ не передбачено.

1. Цілком природно, що навіть зменшені податкові ставки залишатимуться для бізнесу небажаним тягарем, оскільки вони зменшують прибутковість суб'єктів господарювання. Тому, схеми мінімізації податкових зобов'язань через використання податкових гаваней залишатимуться для бізнесу економічно доцільними, оскільки за сучасних умов глобальної податкової конкуренції, податкові та регуляторні режими податкових гаваней дозволяють бізнесу істотно економити на податкових зобов'язаннях, навіть в умовах дещо зменшених ставок оподаткування.

2. Ризики, які можуть бути пов'язані зі штучною мінімізацією податкових зобов'язань через використання податкових гаваней, у суб'єктів господарювання майже відсутні. Існуючі прогалини діючого податкового законодавства дозволяють легально виводити прибутки з країни у податкові гавані з низькими транзакційними витратами. Запровадження нових дієвих інструментів протидії штучним схемам мінімізації оподаткування через «податкові гавані» Податковим кодексом України (ПКУ) майже не передбачено, за винятком окремих положень щодо регулювання ціноутворення, аналіз яких показав незавершеність цього підходу [2]. Тому, уникнення невинуватих ризиків не стане для бізнесу мотивацією щодо припинення використання штучних схем мінімізації оподаткування через податкові гавані.

Таким чином, діючим ПКУ не створено необхідних передумов для залучення до національної економіки, а, відповідно, до оподаткування, коштів, які виводяться із країни з метою штучного зменшення податкових зобов'язань. Якщо найближчим часом у податковому законодавстві не передбачити дієві механізми протидії прихованому виведенню капіталів, які б робили схеми мінімізації оподаткування надто коштовними та ризикованими, зниження податкових ставок стане загрозою дестабілізації бюджету. Тому, одним із першочергових завдань податкової політики в Україні має стати створення законодавчих передумов щодо протидії прихованому виведенню коштів з країни, яке здійснюється з метою мінімізації податкових зобов'язань.

Поширеним засобом прихованого виведення капіталів з України є міжнародне структурування бізнес процесів. Такі структури використовуються для створення штучних транзакцій, які дозволяють перевести капітали в інші країни, мінімізуючи при цьому обсяг податкових зобов'язань, сплачених в Україні. Техніки міжнародного структурування бізнес процесів використовуються для мінімізації податкових зобов'язань як юридичних так і фізичних осіб.

1. Використання транснаціональними корпораціями (ТНК) та промислово-фінансовими групами технік міжнародного структурування бізнес процесів дозволяє їм зменшувати їх зобов'язання за податком на прибуток. Користуючись перевагами режимів здійснення підприємницької діяльності у різних країнах, компанії та корпорації розміщують бізнес процеси у країнах з найбільш сприятливими для кожного бізнес процесу умовами. З метою мінімізації податкових зобов'язань суб'єкти господарювання штучно перерозподіляють доходи та витрати між бізнес процесами у різних країнах. Розміщуючи бізнес процеси з виробництва товарів або послуг у країнах з більш дешевими ресурсами, додану вартість, створену в результаті цих бізнес-процесів, компанії штучно акумулюють на бізнес процесах, пов'язаних з управлінням та розміщують їх на територіях з низьким або нульовим рівнем оподаткування.

Так, перевагою для ТНК та ПФГ розміщення виробничих бізнес процесів в вітчизняних виробничих комплексах є економія на вартості кваліфікованих трудових ресурсів. Низький рівень оплати праці та високий рівень тінізації ринку праці дозволяють компаніям економити ресурси, необхідні для виплати заробітних плат та страхових внесків. Низький рівень зборів за користування природними ресурсами та недостатньо жорсткі обмеження щодо забруднення навколишнього середовища в Україні дозволяють мінімізувати витрати, пов'язані з використанням природних ресурсів, придбанням та експлуатацією основних засобів, необхідних для запобігання забрудненню навколишнього середовища. Разом з тим, значна частина доданої вартості, яка створюється в результаті виробничих бізнес-процесів в Україні штучно акумулюється на бізнес-процесах, пов'язаних з управлінням, які ТНК та ПФГ розміщують на низько податкових територіях, що дозволяє суб'єктам господарювання мінімізувати обсяги податкових зобов'язань за податком на прибуток. Це, зазвичай, здійснюється з використанням інструментів трансфертного ціноутворення, фіктивного надання послуг, маніпуляцій з цінними паперами тощо.

2. Створення компаній у «податкових гаванях» дозволяє резидентам України штучно зменшувати їх пасивні доходи. Користуючись гнучкими регуляторними процедурами щодо нарахування та розподілу дивідендів в умовах низьких або нульових податкових ставок та лояльних правил формування бази оподаткування, ці компанії акумулюють та використовують прибутки на користь власника. Оскільки ці прибутки формально не спрямовуються на сплату дивідендів, власник (прямий або опосередкований), яким є резидент України, не сплачує відповідні податки з таких дивідендів, проте користується такими коштами як особистими доходами. В результаті використання таких технік юридичні особи мінімізують свої зобов'язання за податком на прибуток, а фізичні особи – за податком на прибуток з фізичних осіб.

Ефективним інструментом протидії прихованому відпливу капіталу та мінімізації оподаткування з використанням таких технік є оподаткування контрольованих іноземних корпорацій (КІК). Сутність режиму КІК полягає у зарахуванні доходів іноземних компаній, які контролюються фізичними або юридичними особами-резидентами, у доход цих резидентів для цілей оподаткування. Це призводить до втрати економічного сенсу у використанні компаній, які зареєстровані у «податкових гаванях» для мінімізації оподаткування та акумуляції доходів. Регулювання КІК робить не вигідним для резидентів країни декомпозицію бізнес-процесів, їх розміщення у інших країнах та штучний перерозподіл доходів між країнами. Це дозволяє зменшити прихований відплив капіталу з країн, у яких безпосередньо здійснюються виробничі бізнес-процеси, у країни з низько-податковими режимами.

Хоча концепції регулювання КІК у різних країнах є дещо схожими, уніфіковані підходи або стандарти процедур і правил обліку та оподаткування КІК на міжнародному рівні поки що не створені. Хоча є певні особливості щодо визначення КІК у різних країнах, а також режимів їх регулювання, основні принципи регулювання КІК є схожими у більшості країн. Вони спрямовані на

- запобігання виведенню прибутків із національної економіки у країни з низько податковими режимами,
- протидію штучному звуженню бази оподаткування за податками на прибуток та доходи юридичними та фізичними особами,
- запобігання порушенням національних податкових законодавств та податковій дискримінації,
- створення умов за якими КІК оподатковуються на таких самих умовах, які застосовуються до іноземних філій або представництв національних компаній,
- протидію виведенню активів поза межі національних економік.

З метою побудови дієвої системи регулювання КІК та залучення активів цих суб'єктів господарювання до національного фінансового потенціалу необхідно сформувати підходи до вирішення таких питань у контексті вітчизняного податкового законодавства:

- визначення поняття та формування критеріїв ідентифікації контрольованої іноземної корпорації для цілей оподаткування,
- визначення видів податків, які мають сплачувати КІК в Україні, та принципів визначення об'єктів оподаткування для КІК,
- забезпечення податкового обліку та звітності КІК,
- організація контролю додержання вітчизняного податкового законодавства КІК.

Визначення поняття КІК у контексті вітчизняного податкового законодавства має виходити із практики застосування підприємств, які створюються на низько податкових територіях для мінімізації податкових зобов'язань в Україні. Акумулюючи прибутки, КІК не здійснюють їх розподіл у вигляді дивідендів, що дозволяє власникам не враховувати ці суми при обчисленні податкових зобов'язань. Проте, вільно розпоряджатися цими коштами, власник КІК може лише у випадку коли він здійснює контроль над такою компанією та може справляти на її діяльність вирішальний вплив. Тому, при визначенні КІК необхідно враховувати, що норми та правила оподаткування доходів від діяльності КІК необхідно поширювати на іноземні компанії, на які резиденти України можуть справляти вирішальний вплив.

У світовій практиці КІК ідентифікують базуючись на поняття прямого, непрямого та конструктивного володіння компанією-нерезидентом або часткою корпоративних прав на неї. Відповідно до законодавства про КІК, особа визнається непрямим володарем іноземної компанії, якщо вона володіє нею через інші іноземні компанії. У разі, якщо іноземною компанією володіють пов'язані з резидентом особи або структури, резидент визнається конструктивним володарем такої компанії. Виходячи із зазначених форм володіння іноземною компанією, компанія-нерезидент визнається КІК, якщо резидент володіє (прямо, непрямо або конструктивно) її корпоративними правами. Правила ідентифікації мають певні особливості у різних країнах, проте більшість країн дотримується схожих принципів визначення КІК.

У вітчизняному податковому законодавстві поняття прямого та конструктивного володіння не визначені. Дещо близьким за змістом є поняття контролю господарської діяльності, проте цього поняття не достатньо для ідентифікації КІК, оскільки воно не дозволяє встановити частку резидента України у статутному фонді КІК. Тому, у ПКУ слід визначити поняття прямого, непрямого та конструктивного володіння корпоративними правами. При цьому, слід вказати період, протягом якого іноземна компанія має перебувати у власності резидента України, щоб бути визнаною КІК. Це дозволить запобігти маніпуляції корпоративними правами КІК з метою уникнення ідентифікації КІК на підставі того, що резидент України не був її власником, наприклад, на звітну дату. Таким чином, юридичну особу нерезидента України доцільно визнавати КІК, якщо фізична або юридична особа резидент України прямо, непрямо або конструктивно володіє її корпоративними правами, якщо його частка у майні (активах) КІК складає не менш ніж 10 % протягом не менш ніж 30 днів на рік.

Прибуток КІК, який не був нарахований учасникам (власникам) КІК у вигляді дивідендів, має включатися до складу доходів юридичної або фізичної особи резидента України, який володіє корпоративними правами КІК, у обсязі, пропорційному його частці у майні (активах) КІК. Відповідно, доходи власника корпоративних прав КІК збільшуватимуться на суму прибутку КІК, незалежно від того, чи був він нарахований власникам (учасникам) КІК у вигляді дивідендів. Якщо власником КІК є фізична особа, то ця сума збільшуватиме суму його податку з доходів фізичних осіб, а якщо юридична особа – суму податку на прибуток.

Оскільки підходи до обчислення прибутку у різних країнах відрізняються, власник (учасник) КІК має подавати в Україні фінансову та податкову звітність про діяльність КІК згідно з діючим в Україні законодавством. Відповідно, прибуток КІК, який її власник (учасник) має включити до своїх доходів має бути розрахований згідно з податковим законодавством України.

Слід зазначити, що запровадження дієвої системи регулювання КІК залежить від ефективності обміну інформацією між вітчизняними податковими органами та податковими органами країни, у яких зареєстровані КІК. Щоб запобігти приховуванню або викривленню інформації у звітах КІК, вітчизняні податкові органи мають здійснювати контроль такої інформації через безпосереднє отримання інформації з адміністративних джерел країни, де зареєстрована КІК. За таких умов посилюється важливість складання та ефективного функціонування угод про взаємний обмін інформацією між податковими органами України та інших країн.

Запровадження зазначених положень регулювання КІК формуватиме умови, за яких штучне міжнародне структурування бізнес процесів для вітчизняного бізнесу буде економічно недоцільним. Виведення бізнес процесів з управління або окремих послуг у КІК та концентрація на цих бізнес процесах прибутків не матиме економічного ефекту порівняно з розміщенням цих бізнес процесів в Україні. Оскільки виведення прибутків у країни з низько податковими режимами втрачатиме економічний сенс, зменшаться обсяги прихованого відпливу капіталу, що дозволить значно зміцнити національний фінансовий потенціал.

Таким чином, з метою протидії прихованому виведенню капіталів з національної економіки необхідно запровадити оподаткування КІК. Для цього потрібно взяти такі заходи:

1. Внести зміни у ПКУ, запровадивши у ньому поняття контрольованої іноземної корпорації, непрямого та конструктивного володіння корпоративними правами.
2. Визначити у ПКУ правила ідентифікації КІК, які базуються на розмірі частки резидента України у майні (активах) КІК.
3. Вести прибуток від діяльності КІК до складу доходів юридичних та фізичних осіб, які володіють КІК або її часткою.
4. Зобов'язати власників КІК складати податкову звітність відповідно до національного податкового законодавства та надавати її вітчизняним податковим органам.

РЕЗЮМЕ

Досліджено проблему виведення українських капіталів з під контролю держави з використанням контрольованих іноземних компаній. Запропоновано засади формування механізмів протидії прихованому відпливу капіталів шляхом включення контрольованих іноземних компаній до категорії суб'єктів національної економіки.

РЕЗЮМЕ

Исследована проблема вывода украинских капиталов из-под контроля государства с использованием контролируемых иностранных компаний. Предложены принципы формирования механизмов противодействия скрытому оттоку капитала путем отнесения контролируемых иностранных компаний к категории субъектов национальной экономики

SUMMARY

The problem of capital transfer from Ukraine by means of foreign controlled companies is investigated. The principles of counteraction against illicit capital outflow by means of foreign controlled corporations treating as resident companies.

СПИСОКЕ ДЖЕРЕЛ:

1. Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue. – Paris: OECD, 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dataoecd/33/1/1904184.pdf>
2. Тишук Т. Державне регулювання трансфертного ціноутворення в Україні як засіб протидії відпливу капіталу / Тишук Т., Іванов О. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/739/>

УДК 338.242.2

СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Фролова В.Ю., здобувач Бердянського університету менеджменту та бізнесу

Стратегічне управління, характерне для діяльності вищого керівництва при управлінні організацією в конкурентному ринковому середовищі, є найважливішою складовою життєдіяльності ділової організації. За останні 10-15 років середовище, в якому функціонують українські підприємства радикально змінилося. Надзвичайно швидкі зміни ділового середовища українських компаній, пов'язані з розвитком конкуренції, поширенням інформаційних технологій, глобалізацією бізнесу та іншими факторами, зумовлюють зростання важливості стратегічного менеджменту.

Для підприємств, функціонуючих на конкурентних ринках, виключно актуальність набуває маркетинг, зведений в розряд філософії підприємницької діяльності.

Взаємозв'язок і взаємопроникнення між концепціями стратегічного менеджменту та маркетингу одні з серйозніших проблем практики управління організацією. Відносно цієї проблеми, рішення якої має величезне теоретичне й практичне значення, сперечаються як в офісах фірм, так і в аудиторіях університетів і бізнес-школ.

Загальнотеоретичні аспекти стратегічного управління досліджуються в працях відомих економістів І.Ансоффа, О.Виханського, П. Дойля, Л.І.Абалкіна, М.Бухалкова, С.Лаврова, Т.Коно, П.Котлера, Н.Куденко, М.Мескона, Г.Мінцберга, А.Стрікланда, Р.Фатхутдінова та ін..

Варто зауважити, що після визначення класиками стратегічного менеджменту поняття «стратегія», сучасні автори вже не вбачають за необхідне розвивати наукову думку в даному напрямку, не зважаючи на те, що стрімка зміна зовнішнього середовища потребує нових підходів до формування концептуальних основ стратегічного управління.

З огляду на це, основною метою статті є дослідження еволюції категоріально-термінологічного апарату стратегічного управління та його адаптація до сучасних умов для підвищення конкурентоспроможності національних підприємств.

Досліджуючи суть стратегічного управління, потрібно звернути увагу на те, що цей термін, так само як деякі інші терміни (стратегічне бачення, стратегічні цілі, стратегічний маркетинг тощо), було утворено від слова «стратегія». Отже, для визначення особливостей стратегічного управління необхідно зупинитися на тому, що ж таке стратегія і яке значення вона має для підприємства [1, с.16].

Термін «стратегія» (від грец. stratos – військо, ago – веду) має військове походження. Спочатку під стратегією розумілося мистецтво ведення війни. Оскільки війна була найбільш важливою подією в житті людей, народів, країн, поняття «стратегічний» у значенні «найважливіший», «визначальний» перейшло до складу термінології управління в цілому [2].

Стратегія передбачала планування зовнішньої політики держави, утворення військово-політичних союзів, розрахунок балансу сил. Стратегію використовували Олександр Македонський, римський диктатор Юлій Цезар та інші видатні воєначальники античності.

Про мистецтво стародавніх полководців – стратегію відомо з тих праць, які дійшли до нас з глибин століть. Свідченням цього є давньокитайський трактат про військово мистецтво «Мистецтво ведення війни», автором якого є Сунь-Цзи, датований п'ятим століттям до нашої ери.

На початку 60-х рр. XX ст. дане поняття почало вживатись у сфері управління. Першим науковим доробком у цьому напрямку стала праця А.Д. Чандлера «Стратегія і структура» [3, с. 23].

Багато з концепцій, що складають основу сучасного розуміння розвитку стратегії, було розроблено у першій половині двадцятого століття. Прикладом може служити праця Ф.Тейлора з продуктивності, швидке зростання технологій прогнозування та нормування протягом 30-х років, а також розвиток організаційної структури і перехід від орієнтації на виробництво до орієнтації на попит після Другої світової війни. У 1951 р. П.Ньюман став першим, хто показав сутність і важливість стратегії. Розпочата ним робота була невдовзі продовжена іншими. На початку 60-х років К.Ендрюс, Р.Крістенсен та І.Ансофф заклали основи стратегічного планування, продемонструвавши необхідність співвідносити можливості діяльності компанії з організаційними ресурсами та проілюструвавши користь стратегічних планів.

За цим, першим етапом настав наступний – етап узагальнення, коли дослідники намагались розробити загальні схеми успіху. Основним результатом цього етапу стала величезна кількість стратегічних інструментів та концепцій, які все ще застосовуються для аналізу.



Рис. 1. Етапи еволюційного процесу стратегії

Джерело: розроблено автором

Започаткований М.Портером, виник цілий ряд понять та методів, що мали на меті створення та утримання конкурентних переваг і перспективних можливостей. Одночасно велику увагу було приділено проблемі впровадження стратегії. Основними результатами роботи в цьому напрямку стало створення моделі ланцюжка створення цінності споживачу, а також моделі 7S, які сприяють постановці та розумінню внутрішніх проблем, вирішення яких не уникають на шляху до поставленої мети. У 1970-ті та 1980-ті дослідники остаточно переконались в тому, що розробку стратегії не можна сприймати як простий механізм проектування, тому що в різних компаніях можуть існувати різні стратегії, і тому, що намічена та впроваджена стратегії можуть відрізнятися між собою.

Так як швидкість змін та непостійність конкурентних середовищ продовжувала зростати, стала очевидною неможливість визначення стратегічного напрямку для компанії на систематичній основі, а також те, що компанія повинна постійно адаптуватись до швидкозмінних обставин, а також рухатись в напрямку динамічної розробки стратегії [4].

Рис. 1 підсумовує основні етапи цього еволюційного процесу і наводить приклади розроблених методик та інструментів. Він також ілюструє той факт, що з часом стратегічні дослідження стали складнішими. Ця схема доводить, що формулювання та втілення стратегії, які раніше вважались окремими поняттями, зараз об'єднано в динамічному підході, який включає обидва поняття. Основні внески кожного з етапів, наведені на рис. 1, розглянуто детально біля кожного з них.

Сучасне визначення стратегії важко сформулювати одним реченням. Багато авторитетних вчених також пропонували власне бачення змісту стратегії, але їхні визначення на нашу думку мають деякі недоліки.

Так, американські дослідники Г.Стейнер та Дж.Майер [5] визначили стратегію, як формулювання місії організації, її намірів і цілей, політики, програми та методів їхнього досягнення. На нашу думку, це визначення поняття «стратегія» не є коректним, оскільки воно передбачає процес формулювання місії, цілей політики, програми та методів їхнього досягнення, що є елементом стратегічного управління.

Поняття «стратегія» В.Глюк [6] визначив, як уніфікований, інтегрований і зрозумілий план, розроблений таким чином, щоб бути впевненим у досягненні цілей підприємства. Аналізуючи дане визначення, слід зазначити, що стратегія має не тільки забезпечувати впевненість у досягненні цілей, а й забезпечувати безпосередню реалізацію цілей.

Г.Мінсберг та А. Мак Х'юг [7] визначають стратегію як модель (зразок поведінки) у потоці майбутніх дій або рішень. Дане визначення є недосконалим через можливість абсолютно різних його трактувань.

Г.Гольдштейн [8] визначив стратегію, як систему дій і управлінських підходів, які використовуються для досягнення організаційних завдань і цілей організації. Слід зазначити, що дане визначення розділяє поняття «цілі» та «завдання» і є передумовою до розуміння сутності поняття «стратегія» з точки зору стратегічного управління, оскільки досягнення запланованих цілей передбачає виконання низки завдань, що, у свою чергу, обумовлює управління процесом реалізації цих завдань.

Виходячи з усього наведеного вище, пропонуємо наступне сучасне визначення категорії «стратегія» - це план дій організації по виявленню основних напрямів її ефективного функціонування на основі максимальної реалізації існуючого науково-технічного потенціалу у взаємозв'язку з внутрішньовиробничими резервами і зовнішнім середовищем.

Поняття «стратегічне управління» було введено у лексикон науковців та бізнесменів наприкінці 60-70-х років ХХ століття. Відбулось зміщення центру уваги менеджерів з внутрішнього середовища підприємства на його зовнішнє оточення для забезпечення своєчасної та адекватної реакції на зміни, що постійно відбуваються у ньому. В табл. 1 за допомогою визначень авторів нами були узагальнені особливості стратегічного управління.

Таким чином, стратегічне управління - це сучасна концепція ведення бізнесу, яка охоплює визначення цілей та завдань, напрямів діяльності, створює орієнтир для розміщення ресурсів та реалізації заходів для досягнення поставлених цілей і підвищення конкурентоспроможності компанії.

Необхідно відзначити, що у зарубіжній економічній літературі поняття «конкурентоспроможність» визначається як «...спроможність країни або фірми продавати свої товари на світовому ринку» [9], у більш вузькому розумінні – як «...переваги в ціні, швидкості доставки, дизайні тощо, що дозволяє фірмі забезпечувати продажі своїх товарів, випереджуючи конкурентів».

Таблиця 1

Особливості стратегічного управління

| Автор | Визначення поняття «стратегічне управління» | Особливості стратегічного управління |
|----------------------------|---|---|
| І.Ансофф | діяльність, пов'язана з визначенням цілей і задач організації та забезпеченням взаємовідносин між організацією і зовнішнім оточенням, що відповідає її внутрішнім можливостям і дозволяє залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог [10, с. 165, 273] | 1.Стратегічне управління здійснюється в контексті місії організації, і його фундаментальна задача полягає в тому, щоб забезпечити взаємозв'язок місії з основними цілями організації в умовах змінного економічного середовища. 2.Стратегічне управління - це управління сукупністю якісних характеристик підприємства, що стосуються його теперішньої та майбутньої позиції в конкурентному середовищі, потенціалу необхідного для виживання та розвитку. 3.Система стратегічного управління – це певна філософія або ідеологія бізнесу і менеджменту, що ґрунтується на поєднанні інтуїції та мистецтва, високого професіоналізму і творчості менеджерів, залученні всіх працівників до реалізації стратегії. 4.Стратегічне управління передбачає взаємодію з зовнішнім середовищем. |
| Б.Карлоф | інтелектуальний процес, налаштований на виконавців, що проявляють ініціативу не тільки на етапі мислення, але й на етапі дій [11,с.148] | |
| А.А.Томпсон А.Стрікленд | це безперервний процес розвитку компанії, визначення цілей, формування стратегії, здійснення стратегічного плану з оцінкою діяльності, реалізації і корекції стратегій [12,с.11] | |
| С.А.Попов | підсистема менеджменту організації, яка здійснює весь комплекс робіт професійної діяльності по стратегічному аналізу, розвитку, реалізації і контролінгу стратегії організації [13] | |
| О.С.Віханський | управління організацією, яке базується на людському капіталі, орієнтує виробничу діяльність на запити споживачів, гнучко реагує і здійснює своєчасні зміни в організації, дає можливість отримати конкурентні переваги, вижити у довготривалій перспективі [14, с.88] | |

Джерело: розроблено автором

На думку вітчизняних економістів Шамрай Ф.Ф. і Табунія З.В. [15] недоліком подібних визначень є занадто загальний підхід до визначення поняття конкурентоспроможності, тому, головним критерієм конкурентоспроможності «є можливість пропонувати споживачу переваги за основними параметрами поставок на ринок товарів – рівня його ціни, якості та умов поставок (терміни, гарантії виконання контракту, післяпродажне обслуговування тощо).

Фактори, що впливають на інтенсивність конкуренції на ринку й ступінь конкурентоспроможності компанії, мають різний рівень передбачуваності для її керівників. Отже, система керування фірмою повинна володіти такими інструментами, які б дозволяли їй успішно адаптуватися при непередбачуваних змінах умов навколишнього середовища, правильно формулювати й корегувати довгострокові цілі й ефективно координувати свої ресурси й можливості з встановленими задачами. Погляди більшості теоретиків збігаються в тому, що найбільш ефективним інструментом управління конкурентоспроможністю підприємства, яке здійснює свою діяльність у конкурентному середовищі й ставить перед собою довгострокові цілі розвитку, і є стратегічне управління [16].

Результатом першого етапу стратегічного управління є чітко сформульована стратегія, яка являє собою план дій по досягненню конкурентоспроможності підприємства в довгостроковій перспективі.

Як свідчить світовий досвід, вироблення і реалізація стратегії діяльності компанії забезпечують їй значні конкурентні переваги. Зарубіжні фахівці з питань управління [13, 17, 18, 19, 20] розташовують ці переваги в такому порядку:

1. Розробка і вибір типу стратегії заохочує керівників постійно мислити перспективно;
2. Вибір стратегії сприяє чіткій координації зусиль, що робляться компанією;
3. Стратегія дозволяє встановити показники діяльності і надалі їх контролювати;
4. Вибрана стратегія примушує компанію чітко визначати свої завдання;
5. Стратегічне управління сприяє готовності компанії до раптових змін і криз.
6. Стратегія наочно демонструє взаємозв'язок обов'язків всіх посадовців.

Розглядаючи поняття стратегії, необхідно відзначити різноманіття її видів. Аналіз теорії і практики вибору стратегій показує, що є різноманітні класифікації стратегій, які досить обширно описані в економічній літературі [10, 11, 12, 13, 14, 15, 16]. Встановлено, що види стратегії неможливо однозначно визначити лише за однією класифікаційною ознакою, оскільки окремі ознаки можна вважати «універсальними», тобто такими, які притаманні практично всім видам стратегій, наприклад: за ієрархією, за термінами реалізації та ін.. Складну і багатомірну сукупність класифікацій стратегій зображено на рис. 2.

Класифікація стратегій покликана полегшити вибір або розробку стратегій конкретної компанії. По суті, той чи інший клас стратегій передбачає певний алгоритм поведінки компанії в ситуації що склалася. Це дозволяє скоротити витрати на планування й впровадження стратегії, адаптуючи запропонований алгоритм до внутрішніх особливостей компанії.

Як свідчить практика, у ринковому середовищі перше місце серед інших посідає маркетингова стратегія, яка має найвищий пріоритет і розробляється першою.

Маркетингова стратегія може бути визначена як загальний план узгодження маркетингових цілей фірми та її можливостей, дослідження ринків та вимог споживачів, визначення на цій основі тих товарів, які мають найбільшу цінність для споживача і найкращі перспективи збуту [1, с. 21].



Рис. 2. Класифікація стратегій підприємства

Джерело: розроблено автором

Існує доволі багато визначень маркетингової стратегії серед яких:

- маркетингова стратегія – основа дій фірми в конкретних ринкових умовах, що визначає способи застосування маркетингу для розширення цільових ринків та досягнення ефективних результатів [20];
- маркетингова стратегія – маркетингові заходи компанії зі сталого просування своїх товарів на ринок, включаючи визначення цілей, аналіз, планування маркетингових заходів, моніторинг [21, с.377];
- стратегія маркетингу – раціональна, логічна побудова, керуючись якою організаційна одиниця розраховує вирішити свої маркетингові задачі. Вона включає до себе конкретні стратегії по цільовим ринкам, комплексу маркетингу та рівню витрат на маркетинг [22];
- стратегія маркетингу – формування та реалізація цілей та задач підприємства-виробника по кожному окремому ринку (сегменту ринка) та кожному товару на певний період часу для здійснення виробничо-комерційної діяльності у повній відповідності до

ринкової ситуації та можливостей підприємства. Розробляється на основі дослідження та прогнозування кон'юнктури товарного ринку, вивчення товарів, покупців, конкурентів та представляє собою раціональну логічну побудову, керуючись якою організація розраховує вирішити свої маркетингові задачі [23, с. 271].

На Україні засновником напрямку «стратегічний маркетинг» є доктор економічних наук, професор Куденко Н.В. На його думку ефективні маркетингові стратегії повинні взаємоузгодити маркетингові цілі фірми з її можливостями, вимогами споживачів, використати слабкі позиції конкурентів та свої конкурентні переваги [24, с. 11].

Для розробки повноцінної маркетингової стратегії використовують методи однопродуктового і портфельного аналізу, в тому числі матричні: криву досвіду, ЖЦТ і ринку, «продукт-ринок», БКГ, Мак-Кінсі, АДЛ тощо.

Специфічні завдання маркетингової стратегії: формування цільових ринків, вибір номенклатури та асортименту продукції, ведення цінової політики, організація системи збуту, форм продаж, реклами тощо.

Маркетингова стратегія набирає форми маркетингового плану (програми), що є базовим документом, який регулює і координує діяльність всіх підрозділів і функціональних служб підприємства з метою їх ефективної діяльності на ринку в руслі корпоративної і конкурентної стратегії підприємства. Такий план умовно можна розділити на три підрозділи: цілі та завдання маркетингу, стратегія маркетингу (загальна і за конкретними ринками) і бюджет маркетингу [4, 19, 24].

Таким чином, дослідивши існуючі підходи до стратегії підприємства, можна зробити висновок: щоб бути успішним на ринку, підприємство не може нехтувати потребою стратегізації своєї діяльності. Високе конкурентне середовище, швидкі зміни технологій виробництва, науково-технічний прогрес вимагають від керівників підприємств мобільності й стратегічного мислення. Вирішення цієї актуальної задачі можливо тільки на шляху створення дієвої системи стратегічного управління, яка дозволить визначити пріоритетний напрямок розвитку підприємств, максимально ефективно використовувати їх потенціал, вміло реалізовувати розроблену стратегію. Різноманіття визначень й видів стратегій, які сформувалися в процесі еволюції наукової думки, дозволяють адаптувати й тлумачити їх під конкретне підприємство, зважаючи на ситуацію, що склалася.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена питанням стратегічного управління на підприємствах з метою підвищення їх конкурентоспроможності. Показано, що розробка стратегії грає важливу роль в роботі сучасних підприємств. В результаті дослідження існуючих підходів до стратегії підприємства, автором запропоноване нове сучасне визначення поняття «стратегія», узагальнено складну й багатомірну сукупність його класифікацій.

РЕЗЮМЕ

Стаття посвящена вопросам стратегического управления на предприятиях с целью повышения их конкурентоспособности. Показано, что разработка стратегий играет важную роль в работе современных предприятий. В результате исследования существующих подходов к стратегии, автором предложено новое современное определение понятия «стратегия», обобщена сложная и многочисленная совокупность его классификаций.

SUMMARY

The article is devoted to strategic management in enterprises to increase their competitiveness. It is shown that the development of strategies plays an important role in modern enterprises. In the result of exploring the existing approaches to strategy, the author proposed a new, modern definition of "strategy", summed up a complex and numerous totality of its classifications.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: Навчальний посібник. Видання 2-ге, доповнене // Редченко К.І. - Львів: «Новий світ-2000», «Альтаір-2002», 2003. – 272 с.
2. Стратегии бизнеса: Аналитический справочник / [Айвазян С.А., Балкинд О.Я., Баснина Т.Д. и др.]; под ред. Г.Б.Клейнера. - М.:КОНСЭКО, 1998 – 334 с.
3. Минцберг Г., Альстренд Б., Лемпел Д. Школы стратегий // Минцберг Г., Альстренд Б., Лемпел Д. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.
4. Чахарбаджи К. Розробка стратегії: минуле, сучасність та майбутнє [Електронний ресурс] // Інтернет-портал для управлінців. – Режим доступу: сайт <http://www.management.com.ua/strategy/str004.html>
5. Steiner G.A., Miner J.B. Management Policy and Strategy: Text, Readings and Cases. – New York: McMillan, 1977.
6. Gluek W.F. Business Policy and Strategic Management – New York: McGraw-Hill, 1980
7. Mintzberg H., McHugh A. Strategy formulation in adhocracy. – Administrative Science Quarterly, 1985
8. Гольдштейн Г.Я. Стратегические аспекты управления НИОКР: Монография // Гольдштейн Г.Я. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. – 244 с.
9. Башкеева И. Центр делового сотрудничества региона / И. Башкеева // Содружество.- 2009. - №3 (66). – С.4-6.
10. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия // Ансофф И. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
11. Карлофф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы // Карлофф Б. – М.: Экономика, 1991
12. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебн. // Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1998. – 576 с.
13. Колпаков В. Концептуальные основы стратегии управления / Колпаков В. // Персонал. – 2002, №3. – С.38-44
14. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учеб. пособие // Виханский О.С. – М.: Гардарики, 1999. – 296 с.
15. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я.А. Жаліло, Я.Б. Базілюк, Я.В. Белинська та ін.]; за ред. Я.А.Жаліло. – К.:НІСД. – 2005. – 388с.
16. Буцкая Н.Г. Основные стратегии обеспечения конкурентоспособности компаний / Теоретический журнал "Credo". -Москва-2006, №4
17. Крувшиц Л. Инвестиционные расчеты: Учебник для вузов /Пер. с нем В.В.Ковалева, З.А.Сабова. – СПб.:Питер, 2001.-432с.
18. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента // Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. – М.:Дело,1992. - 257 с.
19. Портер М. Стратегія конкуренції // Портер М. – К.:Основи, 1998. – 612с.
20. Алексунин В.А. Международный маркетинг. Учебное пособие // Алексунин В.А. – М.: Издательский дом «Дашков и Ко», 2000. -160с.
21. Борисов А.Б. Большой экономический словарь // Борисов А.Б. – М.: Книжный мир, 1999. -895 с.
22. Котлер Ф. Основы маркетинга / Пер. с англ. Е.М.Пеньковой – Новосибирск: Наука, 1992. -736 с.
23. Словарь терминов рыночной экономики / [А.Ф.Ионова, М.А. Комаров, М.М.Максимов и др.]; под ред. В.М. Питерского. – И.: Недра, 1994. – 336 с.
24. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навч.посібник // Куденко Н.В. – К.:КНЕУ, 1998. – 152 с.

ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ

Хаджинова Г.П., старший викладач кафедри розвитку і розміщення продуктивних сил, Донецький національний університет
Комісова М.М., старший викладач кафедри економіки підприємств, Донецький національний університет

Перестраховування є найважливішим сегментом міжнародного ринку страхування. Виникнення перестраховування як системи перерозподілу страхових ризиків і збитків було історично обумовлене розвитком світового господарства, появою нових об'єктів страхування та пошуком страховиками нових форм і методів їх страхового захисту на якісно новій фінансовій основі. Страхові компанії здатні виконувати свої безпосередні функції лише за умови створення багаторівневої системи страхового захисту, яка неможлива без застосування перестраховування.

Перестраховування забезпечує фінансову надійність функціонування страхових компаній, динамічний розвиток національного страхового ринку, збільшення його місткості. Застосування можливостей перестраховування є вкрай необхідним для молодих і малопотужних страхових ринків країн з перехідною економікою, у тому числі і України.

В Україні перестраховування тільки починає розвиватися. Історично склалося так, що перші операції з перестраховування почали здійснюватися вітчизняними страховими компаніями лише з початку 90-х років ХХ століття. За умов державної монополії у сфері страхування, перестраховування всередині країни для забезпечення фінансової стійкості страхових компаній не використовувалося. Як наслідок – перестраховування є найменш дослідженою сферою діяльності для українських страховиків.

Значний внесок в розробку теоретичних основ перестраховування зробили українські вчені – В.Д. Базилевич, О.Д. Заруба, М.С. Клапків, С.С.Осадець та російські вчені - К.Г. Воблій, І.Т. Балабанов, Ю.М. Журавльов, М.Г. Каминкіна, Є.В. Коломін, А.І. Корчевська, В.К. Райхер, В.А. Сухов, К.С. Турбіна, Т.А. Федорова, В.В. Шахов, Р.Т.Юлдашев. Серед західних вчених-економістів можна виокремити праці: Д. Бланда, К. Бурроу, Д. Гауера, Л. Гератеволя, М. Гросмана, Дж. Макензи, А. Манеса, Р. Меркіна, К. Пфайффера, Д. Хемптона.

Водночас слід зазначити, що в Україні відчувається значний дефіцит спеціальних досліджень, які стосуються безпосередньо сфери перестраховування. Бракує орієнтованих на практичне застосування наукових розробок, не узагальнюється накопичуваний досвід. Становлення перестраховувальних відносин відбувається в умовах економічної нестабільності, недосконалості законодавчої бази у сфері страхування взагалі і перестраховування – зокрема.

Лишається дискусійним визначення економічного змісту перестраховування, його місця і ролі у розвитку страхових ринків країн з перехідною економікою, в тому числі і вітчизняного, розширення його місткості та інтеграції у міжнародний ринок страхування. Відсутнє інформаційно-аналітичне забезпечення у сфері перестраховування.

Вагомість охарактеризованої проблематики, необхідність її вирішення зумовили вибір теми магістерської роботи та свідчать про її актуальність.

Об'єктом дослідження є процеси перестраховування страхових ризиків вітчизняних страховиків у іноземних перестраховиків.

Метою дослідження є оцінка впливу міжнародного перестраховування на фінансову стабільність вітчизняних страхових компаній та пошук шляхів підвищення ефективності впливу міжнародного перестраховування на діяльність вітчизняних страховиків.

Методологічною основою дослідження є системний підхід до розкриття змісту перестраховування як засобу підвищення ефективності функціонування страхового ринку. В процесі дослідження застосовувалися: діалектичний метод пізнання, що забезпечує аналіз фінансових явищ та процесів їх розвитку, взаємозв'язку і взаємозалежності; метод аналізу і синтезу; економіко-статистичні методи: групування, прогнозування при розробці оптимальної економічної програми.

Ринок перестраховування є міжнародним. Цей вид економічної діяльності завжди носив глобальний характер, перестраховувальні компанії, як правило, підписували і приймали ризики з різних частин земної кулі. Жодна країна світу не взможе самотужки забезпечити необхідну стійкість перестраховувального сектору до катастрофічних збитків.

Сьогодні найбільш актуальними для України ринками перестраховування є: Західна і Східна Європа, США та Росія.

На сучасному перестраховому ринку склалися стійкі центри перестраховування: США, Центральна Європа, включаючи Ллойдс і Бермуди (Бермудські острови), що, за оцінками фахівців, акумулюють близько 10% світової перестрахової премії та з середини 90-х років ХХ століття є новим міжнародним центром перестраховування. Концентрація перестрахового капіталу у світових центрах перестраховування продовжується і є, з одного боку, результатом потреби у формуванні великих перестрахових місткостей, а з іншого боку — повною мірою пов'язана з факторами, що визначають процес глобалізації страхового ринку.

Ринок характеризується високою концентрацією – на перші ТОП10 перестраховиків припадає 54%, оцінених у 140 млрд. долл. США валових платежів.

Грунтуючись на оцінках фахівців, можна виділити ряд основних тенденцій, характерних для розвитку світового ринку перестраховування.

1) Тенденція монополізації і географічної диверсифікованості страхового бізнесу, виділення «світових центрів» перестраховування (зосередження в декількох найбільших компаніях великих обсягів капіталу і широкого спектра страхових послуг) з метою стабілізації результатів роботи світового страхового ринку.

2) Злиття і поглинання перестрахових компаній, скорочення їхньої кількості на національних перестрахових ринках.

3) Розвиток нових напрямків у перестрахованні, що забезпечують підвищення фінансової стійкості страхових операцій (фінансове перестраховування і сек'юрітизація). Удосконалення сервісної бази обслуговування клієнтів, універсалізація діяльності перестраховиків, зокрема, надання послуг у галузі інформаційних технологій, управління активами, ризикменеджмент, забезпечення фінансової стійкості страхових і перестрахових операцій на основі подальшої капіталізації та економії витрат.

4) Значне зростання виплат (починаючи з другої половини 90-х років ХХ століття за останнє десятиліття середній показник страхових виплат виріс більше ніж у 3 рази), у більшості обумовлене зростанням збитків від природних катаклізмів та катастроф.

На думку аналітиків, зростання виплат необхідно віднести на рахунок рівня розвитку країн, кількості застрахованого майна в регіонах підвищеного ризику. Відповідно до дослідження міжнародного страхового ринку, що провела швейцарська Swiss Re, у 2001 році збиток від природних катаклізмів і техногенних катастроф склав 115 млрд доларів.

У 2001 році вперше в історії сучасного страхування компанії зазнали значних збитків від катастрофи техногенного характеру, яка була пов'язана з терористичним актом у США.

При цьому страховики відшкодували лише третину заявленого збитку— близько 32 млрд доларів, але навіть ця сума втричі перевищувала аналогічні показники 2000 року. За даними незалежної компанії з дослідження страхового ринку Weiss Ratings, 2001 року збанкрутували 40 страховиків, що на 5% більше від показника 2000 року. 34 банкрута — компанії зі страхування майна. Також відбулося значне скорочення числа учасників найбільшого у світі страхового ринку Lloyd's of London.

З 2000 року страхові компанії зазнали також збитків і від падіння котировань акцій. За біржовими підрахунками, з 2000 року на страхування та перестраховування було задіяно капіталу у розмірі 200 млрд. долл. США, при цьому нарощування капіталу склало лише 50 млрд. долл. США, включаючи обіг капіталу на Бермудах. Протягом 2000 - 2004 років на світовому інвестиційному ринку спостерігалось падіння відсоткових ставок, отже прибутки від інвестицій американських та європейських перестраховиків істотно знизилися відносно минулих періодів.

Європейський перестраховальний ринок є найдавнішим у світі. Сьогодні він за розміром і за значенням займає друге місце після США. У 2010р. страхові компанії цього регіону передали в перестраховання премію у розмірі 600 млрд. долл. США. Нетто-емність ринку приблизно 100 млрд. долл. США. Основними ринками тут виступають Німеччина, Швейцарія, Велика Британія і Франція.

Збір перестраховальної премії на ринку Німеччини у 2010р. становив 66,7 млрд. долл. США, з них 25,5 млрд. долл. США припадає на Munich Re, 9,7 млрд. долл. США – на Hannover Ruck і 8,7 млрд. долл. США – на Allianz.

Швейцарський перестраховальний ринок характеризується домінуючою позицією Swiss Re, збір премії якої у 2010р. становив 20,0 млрд. долл. США, що дорівнює 70% від загального збору премій на ринку (35 млрд. долл. США). Інші перестраховики – Coverium (4,5 млрд. долл. США) та European Re Co. of Zurich (2,1 млрд. долл. США). Середній коефіцієнт збитковості на швейцарському ринку становив 97%.

Збір премії на перестраховальному ринку Великої Британії (за винятком Лондонського ринку) у 2010р. становив 36,3 млрд. долл. США. Частина премії припадає на відділення та філії перестраховальних компаній з Німеччини, Швейцарії, Бермуд. Середній коефіцієнт збитковості на ринку становив 91,9%.

Особливе місце на перестраховальному ринку Великої Британії займає Лондонський ринок. Він ключає в себе об'єднання таких страхових організацій, як Ллойдз (Lloyd's), члени Міжнародної Андеррайтерської Асоціації Лондона (International Underwriting Association of London) і клуби взаємного морського страхування відповідальності судновласників (protection and indemnity clubs). Збір премії цих організацій оцінюється у розмірі приблизно 35 млрд. долл. США (Ллойдз - 17,8 млрд. долл. США), що поступається обсягу премії, зібраної компаніями на Бермудах (40 млрд. долл. США). Основним міжнародним партнером Лондонського ринку залишаються США, для яких він завжди слугував своєрідним клапаном безпеки з різних видів ризиків, які американські страховики і перестраховики не мали можливості або не бажали приймати на себе. В умовах глобального характеру страхування вища ступінь якості страхової експертизи на Лондонському ринку дозволяє йому залишатися головним центром міжнародного перестраховання. Тут найвища в світі концентрація страхового досвіду і знань, якими володіють андеррайтери, брокери, спеціалісти з розглядання та врегулювання збитків, юристи, допоміжні служби.

Французький перестраховальний ринок характеризується високим вмістом французьких перестраховиків (на ринку присутні де дві іноземні страхові компанії). Приблизно однакові долі мають три перестраховика: SCOR (9,4 млрд. долл. США), Caisse Centrale de Reassurance (6,4 млрд. долл. США) та AXA Re (8,5 млрд. долл. США). Середній коефіцієнт збитковості становив 115,7%.

Перестраховальні ринки Східної Європи знаходяться на стадії активного розвитку. Різні країни в цьому регіоні по-різному підходять к питанню організації перестраховального бізнесу, хоча спостерігається загальна тенденція до створення національних перестраховальних компаній у цих країнах. Так вчинили, наприклад, у Польщі, де наприкінці 90-тих років була створена професійна перестраховальна компанія Polish Re Co, яка сьогодні є лідером перестраховального ринку цього регіону (4,4 млрд. долл. США); у Болгарії – Болгарське перестраховальне товариство (0,09 млрд. долл. США), у Словенії – Sava Re Co. (0,3 млрд. долл. США), в Хорватії – Croatia Lloyd (0,08 млрд. долл. США), в Боснії – Bosna Re (0,06 млрд. долл. США). Відокремлено виступають Угорщина та Румунія: в цих країнах перестраховальні ринки захопили компанії Західної Європи. У Чеській Республіці перестраховальні операції є прерогативою компанії Ceska Pojistovna (3,5 млрд. долл. США). Нетто-емність ринку приблизно 2,0 млрд. долл. США. В 2010р. середній коефіцієнт збитковості регіону становив 39,6%.

Сполучені Штати Америки. Американський страховий бізнес не має рівних у світі. За підсумками 2010р. перестраховальні компанії США зібрали понад 900 млрд. долл. США, що складає більше 30% всіх зібраних премій з перестраховання у світі. Американські страхові монополії контролюють приблизно 50% всіх страхових ринків індустріально розвинутих країн світу. Гіганти перестраховального ринку General Re, Ampleyours та American Re у 2010 році зібрали премій 23,0 млрд. долл. США, 20,0 млрд. долл. США та 6,5 млрд. долл. США, відповідно. Активи всіх страхових компаній США (яких більше 10 тисяч) складають близько 3,6 трлн. долл. США, у середньому активи однієї компанії складають 360 млн. долл. США, а на 12 найбільших припадає 300 млрд. долл. США. Нетто-емність ринку приблизно \$300 млрд. Числені природні катастрофи 2004-2010 рр. завдали значних збитків перестраховальній галузі країни, але завдяки розумній диверсифікації ризиків універсальні перестраховики змогли перейти у 2011р. із позитивним сальдо.

Лідером перестраховального захисту країн СНД безумовно є Російська Федерація. Кажучи про ключові тенденції ринку в цілому, безумовно, необхідно відзначити чітку «протифазу» динаміки ринку прямого страхування і ринку вхідного перестраховання в Росії.

Добре видно тренд зростання обсягів страхового ринку (хоча, в першу чергу, і за рахунок розвитку обов'язкових видів страхування) зі зростаючим ростом страхових виплат на тлі стабільної негативної динаміки вхідного перестраховання (падіння обсягів у 2 рази з 2006 р.). У рамках обсягів підписаної премії, російський ринок перестраховання сьогодні займає дуже скромне місце в світовому масштабі – всього 0,5-1%. Для порівняння, за підсумками 2009 року: Північна Америка – 40%, Європа – 34%, Південна Америка – 5%, Азія – 19%, виходячи з обсягу світової перестраховальної премії non-life в 2009 р. на рівні близько 190 млрд. долл. США при загальній страховій премії 1,7 трлн. долл. США.

Негативна динаміка ринку вхідного перестраховання багато в чому пов'язана і з наступними чинниками. Серед них – зростання і зміцнення фінансової бази самих страховиків, збільшення власних утримань за окремими ризиками, розширення облігаторних перестраховальних програм, проблема демпінгу по всіх лініях бізнесу.

Ще одна явна тенденція останніх двох років – консолідація ринку і концентрація бізнесу. Існує декілька причин, серед основних: посилення конкуренції, введення нових законодавчих вимог і обмежень до учасників ринку, природні економічні і бізнес процеси (включаючи вплив кризи), що формують потоки злиттів і поглинань, вихід з ринків, переорієнтацію діяльності тощо.

Даний тренд в помірних масштабах розвитку можна характеризувати як позитивний, тому що він є основою санації ринку, укрупнення та посилення, як фінансового, так і професійного стану, ринкових гравців і підвищення якості послуг.

Сьогодні і в найближчій перспективі російському ринку перестраховання не потрібні 24 професійних перестраховика (на долю яких за підсумками 2009 р. припало близько 30% всіх премій з вхідного перестраховання). Тим більше, що з цієї кількості лише менше половини вдають із себе дійсно сформованих професійних ринкових гравців з прийнятною фінансовою базою та досвідченими співробітниками. Проаналізував що кількість за факторами наявності диверсифікованої і стійкою клієнтської бази, географічного розподілу портфеля, якісного складу акціонерів і розвинутої стратегії розвитку, а також залучення інвесторів, число реально впливових перестраховиків на ринку може бути представлена не більше як 4-5 компаніями.

Незважаючи на очевидну необхідність перестраховання з точки зору впливу на фінансові результати діяльності страховика, в ньому укладено певне протиріччя. З одного боку, перестраховання, завданням, якого є збалансування страхового портфеля, захист його від катастрофічних і великих страхових випадків і т.і., позитивно впливає на загальні фінансові результати діяльності передаючої компанії. З іншого боку, перестраховання пов'язане з передачею перестраховальникам частини премій та іноді досить значною. Отже, залежно від результатів проходження справи за часткою перестраховиків фінансові показники передаючої компанії в певному році можуть погіршитися або покращитися. Тому, правильне визначення розміру перестраховання має важливе значення для кожного страховика. У зв'язку з цим, визначальним фактором є так зване власне утримання цедента, яке представляє собою економічно обґрунтований рівень суми, в межах якої страховик-цедент залишає на своїй відповідальності певну частку ризиків, що страхуються, і передає в перестраховання суми, що перевищують цей рівень.

Залежно від виду страхування і його об'єкту, а також перестраховального договору власне утримання може бути виражено у вигляді абсолютної суми (якщо мати на увазі її визначення як частини страхової суми або частини збитку, яка погашується за рахунок приймаючої компанії) або у вигляді частки, вираженої у відсотках (наприклад 15% всіх страхових сум, які приймаються при страхуванні підприємств, що виробляють меблі для офісів).

Розмір власного утримання - дуже важливий показник як для перестраховальника/страховика, так і для перестраховика. Для перестраховальника/страховика утримання означає величину характеристику ризику, яка не призведе до погіршення відносної стійкості фінансових результатів страхування. З іншого боку, передача зайвої частини ризику означає відносно збільшення витрат на ведення справи,

оскільки крім звичайних витрат на придбання страхування (утримання апарату, оренда або утримання приміщення, оплата бланкових матеріалів, проведення рекламних компаній, виплата комісії агентам і брокерам, витрати з ліквідації збитків), доводиться здійснювати витрати по перестрахованню (оформлення нових договорів, передавальних документів, організацію обліку та розрахунків і т.п.). Крім цього, цедуюча компанія втрачає частину страхового прибутку, але отримує комісійну винагороду за передані ризики та при певних обставинах тант'єму (участь у прибутку перестраховика).

Обґрунтування розміру власного утримання має проводитися з урахуванням усіх перерахованих обставин, крім того, воно повинно бути закінчене до прийняття ризиків на страхування, оскільки утримання може вплинути на страхові умови. Перестраховикові розмір власного утримання перестраховальника також небайдужий. Занижений розмір власного утримання не дає перестраховикам впевненості в тому, що перестраховальник достатньо уважний при прийомі ризиків на страхування, оскільки при дуже низькому утриманні, негативні результати з цього виду страхування можуть бути перекриті якщо не повністю, то значною мірою, за рахунок комісії та тант'єми.

Все це визначає необхідність регламентації розміру власного утримання. Така регламентація може бути здійснена як законодавчо, так і самими учасниками перестраховання.

Держава в деяких країнах ставить розмір власного утримання в залежність від сплаченого капіталу (певний відсоток від нього), або може бути встановлено співвідношення між утримуваною премією та власними активами страхової компанії. Варто звернути увагу на те, що так визначається максимальний розмір власного утримання, хоча для страховика має більше значення не максимальний, а оптимальний його розмір.

Можливості для проведення страхування обмежуються фінансовими засобами та складом страхового портфеля компанії. Для визначення власного утримання існує ряд рекомендацій, які слід врахувати при його визначенні:

1) середня прибутковість або середня збитковість за окремими видами страхування або по його об'єктам. Чим вище прибутковість та чим нижче збитковість, тим вище може бути рівень утримання, і навпаки.

2) чим більше розмір витрат на ведення справи, тим менший рівень утримання слід встановити, щоб перестраховик брав участь у покритті цих витрат;

3) територіальний розподіл об'єктів страхування. Чим більше застрахованих об'єктів зосереджено в одній зоні, тим нижче встановлюється ліміт власного утримання.

4) співвідношення між розміром власного утримання та розміром збитку повинно бути таким, щоб його виплата могла бути здійснена вчасно і не призвела би до порушення фінансової стабільності. З цієї точки зору, слід спробувати розмір власного утримання співвіднести з резервами та активами, врахувавши при цьому структуру інвестиційного портфеля компанії

5) чим більше величина зібраної премії та чим не значніше коливання в порівнянні з прийнятими ризиками, тим більша величина власного утримання за інших рівних обставин може бути встановлена;

6) андеррайтерська політика: чим більш компетентні андеррайтери, тим вище може бути ліміт утримання. Це пояснюється тим, що збалансованість страхового портфеля забезпечується за рахунок правильного вибору видів страхування, оцінки ризику, визначення умов страхування, в т.ч. і обмежень, встановлення комісійних, а також визначення розміру власного утримання та способів перестрахового захисту.

Останній фактор має величезне значення, оскільки незважаючи на те, що існують певні прийоми майже технічного розрахунку власного утримання, в більшості випадків при його визначенні все ж керуються інтуїтивно-емпіричними викладками, тобто, це рішення в більшості випадків можна схарактеризувати як суб'єктивне, вольове рішення.

Існують ліміти власного утримання, які використовуються на практиці та виробляються дослідним шляхом. Ці ліміти можна застосовувати з тим лише застереженням, що сформований страховий ринок та ринок у нашій країні не одне й теж, і що єдині підходи можуть бути використані при повній ідентичності компаній, їхнього бізнесу та застосовуваних способів перестрахового захисту.

Ліміти власних утримань, які використовуються на практиці:

- Максимальне власне утримання по збитку або за ризиком не повинно виходити за рамки від 1% до 5% від сукупної суми статутного капіталу та резервів компанії;

- Утримання по збитку не може перевищувати 1% від розміру страхової премії, що залишилася на власному утриманні, за конкретним видом страхування (хоча оговорюється, що в окремих випадках межею може бути не 1%, а 10% для не дуже великих компаній).

Крім цього слід окремо визначити величину власного утримання за катастрофічним збитком. Природно припустити, що випадки, які призводять до подібних збитків бувають не дуже часто, тому у компанії є можливість подбати про використання цього часу для утворення спеціального резерву на такий випадок. Однак, поки розмір такого резерву не досяг достатньої величини, ліміт утримання можна визначити виходячи з усіх резервів компанії, маючи на увазі при цьому їх часткове використання на відшкодування за катастрофічним збитком. Правильніше в такому випадку встановити розмір власного утримання в певному співвідношенні з утриманням за ризиком або збитку, який використовується компанією для інших видів страхування.

При визначенні розміру власного утримання необхідно мати на увазі, що можна встановлювати максимальний рівень утримання або середній рівень для звичайного, нормального ризику, а також слід врахувати загальну суму нетто-премії, зібраної з усіх видів страхування, та окрім цього визначити які збитки не призведуть до погіршення фінансового положення страхової компанії.

Основними проблемами міжнародного перестраховання на вітчизняному ринку є:

1) невеликі обсяги власних коштів страхових компаній України і, відповідно, незначні перестраховальні смності. Звідси виникає неможливість прийому на власне утримання значних обсягів відповідальності. Все це зменшує капіталізацію українського ринку;

2) існування фронтутих перестрахових компаній (лідер СК «Лемма»). По суті, вони виконують функції агентів, передаючи в перестраховання до 90% і більше премії;

3) здійснення передачі ризиків переважно страховим компаніям Росії та країн СНД, що знову ж такі становить під сумнів можливість української системи перестраховання інтегрування до міжнародного ринку перестраховання;

4) пріоритетом розвитку вихідного іноземного перестраховання в Україні є перестраховання майна, що складає 27% загального рівня перестраховання цього ризику.

РЕЗЮМЕ

Метою дослідження є оцінка впливу міжнародного перестраховання на фінансову стабільність вітчизняних страхових компаній та пошук шляхів підвищення ефективності впливу міжнародного перестраховання на діяльність вітчизняних страховиків.

Ключові слова: міжнародний ринок перестраховання, страховий захист, ризик, андеррайтер

РЕЗЮМЕ

Целью исследования является оценка влияния международного перестрахования на финансовую стабильность отечественных страховых компаний и поиск путей повышения эффективности влияния международного перестрахования на деятельность отечественных страховщиков.

Ключевые слова: международный рынок перестрахования, страховая защита, риск, андеррайтер

SUMMARY

The aim of the study is to evaluate the impact of the international reinsurance on financial stability of domestic insurance companies and finding ways to improve the impact of international reinsurance activities of domestic insurers.

Keywords: international reinsurance market, insurance coverage, risk, underwriter

СУТНІСТЬ ТА МОТИВАЦІЯ МІЖНАРОДНОГО РУХУ КАПІТАЛУ

Чентуков Ю.І., доктор економічних наук, доцент, заступник генерального директора з персоналу ПАТ «ММК ім.Ілліча»

Однією з необхідних умов ефективного функціонування ринкової економіки є мобільність факторів виробництва, їхня здатність переміщуватися з галузі до галузі. Різні фактори виробництва характеризуються різною ступеню мобільності – від нульової (земля, природні ресурси) до досить високої (капітал). Активна міграція капіталу між країнами стала найважливішою відмінною рисою сучасного світового господарства та міжнародних економічних відносин. А від так, визначення мотивації міжнародного руху капіталу є необхідним для розробки механізму регулювання міграційних процесів, що сприятиме розвитку національної економіки.

Еволюція теорій міжнародного переміщення факторів виробництва тісно пов'язана з розвитком теорії міжнародної торгівлі [2,5,7,9]. Представники *класичної школи* політичної економії (Дж. С. Міль, А. Сміт, Д. Рікардо) обґрунтували, що переміщення капіталу між країнами відбувається через різницю в нормі прибутку. В тих країнах, де капітал знаходиться в надлишку, норма прибутку має тенденцію до зниження. Ця різниця в нормах прибутку в різних країнах має бути настільки істотною, вважали класики, щоб покрити ще й ризик, якому іноземний інвестор піддається в іншій країні. А. Сміт, характеризуючи сутність вільних ринкових сил, писав, що вільне переміщення капіталу між країнами сприяє його загальному здешевленню. При цьому експорт капіталу призводить до подорожчання в країні-донорі, а імпорт – до здешевлення в країні-реципієнті. В результаті вільного переливання капіталу не існуватиме ані його надлишку, ані браку, оскільки рівень прибутку капіталу буде взаємопов'язаний з його вживаною кількістю. Д. Рікардо розглядав міжнародну інвестиційну діяльність як своєрідний канал, яким надлишок капіталу направляється до країн з його дефіцитом, через що проблема перевиробництва в одній країні не виникає. Механізмом, що приводить в дію рух міжнародного капіталу, виступає норма прибутку й відсотки, хитання яких у розрізі країн відображають ситуацію відносної забезпеченості їх капіталом.

Англійські економісти Дж. Гобсон та Дж. Кернс, беручи за основу концепцію Ж.Б. Сея про фактори виробництва, розглядали альтернативним для міжнародної торгівлі рух факторів виробництва, зокрема капіталу. Мова йшла про те, що за певних умов пересування виробничих факторів могло б замінити міжнародну торгівлю. Проте ці дослідники вважали, що участь факторів виробництва у системі світогосподарських зв'язків буде майже незначною, оскільки вони мають невелику мобільність у міжнародних економічних відносинах (на відміну від їхньої великої мобільності всередині країни).

Розвиток *неокласичної школи* пов'язаний з *теорією Хекшера-Оліна* в частині участі факторів виробництва в міжнародних економічних відносинах. На світовому ринку, який розвивається на основі конкурентного механізму, ціни на фактори виробництва мають тенденцію до вирівнювання. Вартість факторів виробництва в різних країнах є різною та залежить від дефіцитності або надміру фактора виробництва, його використання у виробництві товару. Обґрунтовувалося, що ціни факторів виробництва залежать від рідкості та достатку цих факторів у різних країнах. Країна має порівняльні переваги у виробництві того товару, який використовує найінтенсивніше достатній для цієї країни фактор. Відповідно, на фактори виробництва формуватиметься різний попит, в результаті, фактори виробництва переміщуватимуться до таких країн, де їх гранична продуктивність вища. Гранична продуктивність капіталу визначається, насамперед, відсотковою ставкою. На міжнародний рух капіталу впливає багато факторів: митні бар'єри, політична нестабільність, ризик інвестицій, прагнення інвесторів до географічної диверсифікації капіталовкладень тощо.

Критикуючи положення класиків про автоматичне урівноваження норм прибутку в різних країнах, С. Хаймер обґрунтував, що суб'єкт інвестиційної діяльності, який здійснює вивіз капіталу, прагне забезпечити собі домінуюче положення на ринку, тобто досягти ринкової влади (*теорія ринкової влади*). Розвиток фірми на національному ринку обов'язково досягне такого моменту, коли підвищення концентрації ринкової влади в межах однієї країни стає вже неможливим, тому фірма починає інвестувати свої прибутки в інші країни.

Здійснюючи закордонні інвестиції, інвестор зустрічається з тим, що порівняно з місцевими виробниками, він опиняється у менш вигідних умовах (відсутність достатнього досвіду й знання перебування в країні, додаткові транспортні витрати, великий ризик тощо). Тому для виходу на зарубіжні ринки інвестору необхідні додаткові монополістичні (притаманні лише даному інвестору) переваги, які дозволили б йому отримувати великі прибутки порівняно з місцевими фірмами-конкурентами. У результаті монополістичної конкуренції інвестор отримує вищий прибуток, тобто додаткову премію за інвестиційний ризик (*теорія монополістичних переваг, Е. Чемберлін*).

Згідно з *теорією життєвого циклу товару* (Р. Вернон) виробник, розширюючи свій експорт, продовжує період життя свого товару. Однак, організація виробництва товару за кордоном (для чого необхідно інвестувати свої прибутки в інші країни), часто виявляється менш витратною та ефективнішою, ніж використання традиційного експорту (зовнішньоторговельне регулювання, ефект масштабу тощо).

На оцінці внутрішньофірмових зв'язків ґрунтується *теорія інтерналізації* (Р. Коуз), відповідно до якої міжнародні компанії розглядаються як особлива модель ринку, всередині якого й здійснюються міжнародні організації, а насправді відбуваються внутрішньофірмові операції всередині великого господарського комплексу, характер діяльності якого дозволяє віднести його до транснаціональних структур. Трансакційні витрати здійснення внутрішньофірмових операцій виявляються меншими порівняно з витратами, пов'язаними з відносинами співпраці з іншими фірмами. Розширення внутрішньокорпоративного обміну призводить до інтерналізації ринків.

В умовах обміну результатами діяльності між структурними елементами інтегрованої системи, якою й є міжнародна компанія, витрати на трансакції принципово відрізняються від традиційного ринкового обміну в конкурентному середовищі. Вони є значно меншими, оскільки узгодженість і пряма координація трансграничних операцій виявляються менш витратними порівняно з діями, характерними суто ринковим структурам, та вимагають додаткових витрат, наприклад, охорона авторських прав, секретів виробництва (при передачі технологій) з урахуванням ризиків тощо. Інтернаціоналізуючи свої операції з метою зменшення трансакційних витрат, фірми здешевлюють результати своєї діяльності, посилюють конкурентні позиції на світових та національних ринках.

Розширення діяльності національної компанії, її інтернаціоналізація, як правило, сприяє активному проникненню на зовнішні ринки й інших великих компаній, що конкурують з нею. Це явище проаналізував Ніккербоккер, який на основі імперичних даних про ТНК виявив, що важливим фактором транснаціоналізації є конкурентна гонитва за лідером (*теорія олігополістичного захисту*).

Відповідно до *еклектичної парадигми* Дж. Даннінга для пояснення процесів транснаціоналізації та пов'язаного з ним іноземного інвестування були виділені фактори, які стимулюють компанії здійснювати іноземні інвестиції:

- переваги володіння (технологічний рівень, маркетинговий досвід, імідж, які має ТНК порівняно з місцевими компаніями);
- переваги дислокації (виробничі витрати в зарубіжній країні, тарифи, податки тощо, які дозволяють забезпечити ефективніше використання конкурентних переваг компанії на локальних ринках у зарубіжних країнах);
- переваги інтерналізації (пов'язані з можливістю отримання вищих результатів за рахунок контролю за власними перевагами за допомогою здійснення самостійної діяльності в певній країні).

Сукупність вищезазначених переваг впливає на розширення транснаціоналізації і, як наслідок, збільшення обсягів іноземного інвестування.

Сутність вивозу капіталу в тому, що за кордон переноситься не акт реалізації прибутків, що полягає в ціні експортованих товарів,

а сам процес його створення. Це визначає економічний інтерес країни, яка вивозить капітал, що, однак, співпадає з зацікавленістю приймаючої країни в залученні іноземного капіталу. Міграція капіталу може бути реалізована на макро- та мікрорівні. Макрорівень міграції капіталу охоплює міждержавний перелив капіталу. Статистично він відображається в платіжному балансі країни. Рух капіталу всередині міжнародних монополій по внутрішньокорпоративним каналам відображає мікрорівень.

Економічний ріст призводить до росту попиту на капітал, НТП вимагає також для своєї реалізації нових капіталовкладень. Перенос виробництва трудомісткої продукції до країн, що розвиваються, дозволяє знижувати витрати виробництва за рахунок дешевшої робочої сили. Вклад капіталу в добувні галузі за кордоном забезпечують постійні джерела сировини. Вклад капіталу в обробну промисловість розвинених країн дозволяє подолати митні бар'єри, які стоять на шляху розширення експорту. Брак капіталу в окремих секторах економіки, галузях, інфраструктурі в приймаючих країнах також викликає переміщення капітальних активів у світовому господарстві. Неможна не враховувати й екологічний фактор – перенесення шкідливих для навколишнього середовища виробництв до країн з ліберальнішим екологічним законодавством.

Спочатку вивіз капіталу був характерним для невеликої кількості промислово розвинених країн, що здійснювали експорт капіталу на периферію світового господарства. Розвиток світового господарства істотно розширив межі цього процесу: вивіз капіталу стає функцією будь-якої економіки, що успішно, динамічно розвивається. Керуючою силою, що активізує вивіз капіталу, є зростаючий взаємозв'язок та взаємозалежність національних економік. Інтернаціоналізація виробництва сприяє прискоренню міжнародного руху капіталів.

Економічна політика промислово розвинених країн, спрямована на залучення значних об'ємів капіталу для підтримання темпів економічного росту, розвитку передових галузей промисловості, підтримання рівня зайнятості, також сприяє вивозу капіталу, рівно як і економічна політика країн, які розвиваються та прагнуть за допомогою залучення іноземного капіталу забезпечити свій економічний розвиток. Через економічні норми, що робляться жорстокішими, міжнародні корпорації переводять виробництво з промислово розвинених країн у країни, що розвиваються. Важливу роль у процесах міграції капіталу грають міжнародні фінансові організації, що регулюють потік капіталів. Таким чином, можна виділити наступні причини міграції капіталу в світовій економіці. Насамперед, основною причиною слід назвати відносний надлишок капіталу в даній країні, його перенакопичення. На вивіз капіталу також впливає розбіжність попиту на капітал та його пропозиції в різних ланках світового господарства, наявність можливості монополізації місцевого ринку (що дає можливість отримання надприбутку), наявність у країнах, куди експортується капітал, дешевшої сировини та робочої сили. Позитивно на міграції капіталу також відбивається стабільне політичне становище і в цілому сприятливий інвестиційний клімат.

Найважливіша специфічна характеристика капіталу як фактора виробництва полягає в тому, що при його використанні велику роль грає фактор часу. Інвестуючи або надаючи в позику капітал, його власник відмовляється від *поточного* використання, щоб у майбутньому отримати великий прибуток. Відповідно, відсоток як прибуток на капітал є платою за те, що кредитор надає одержувачу позики можливість використовувати ресурси сьогодні, замість того, щоб чекати, поки будуть накопичені гроші для їхнього придбання у майбутньому. З цієї точки зору міжнародне кредитування та позику можна розглядати як особливий вид міжнародної торгівлі, яка отримала назву *міжчасова торгівля*. На відміну від звичайної міжнародної торгівлі, коли відбувається обмін товару на товар, при міжнародному переміщенні фінансових коштів відбувається свого роду обмін сьогоdnішнього товару на товар у майбутньому. Якщо країна надає капітал, то вона скорочує своє поточне споживання, але у майбутньому, після повернення капіталу та отримання відсотка за нього, вона зможе споживати більше. Країна, яка отримує за кордоном позику, навпаки, зможе сьогодні споживати більше, ніж виробляє, але в майбутньому їй доведеться повертати цю позику з відсотками і в результаті споживати менше, ніж вона вироблятиме. Іншими словами, країна-кредитор ніби продає поточне споживання, а країна, що одержує позику, купуючи його, продає майбутнє споживання. Експорт капіталу здійснюється у найрізноманітніших формах, що обумовлено певними принципами його функціонування.

Міжнародний рух капіталу є визначним етапом у функціонуванні світової економіки, розвитку форм та умов міжнародних господарських зв'язків усіх видів. За період з 1914 р. до кінця Другої світової війни прямі закордонні капіталовкладення збільшувалися на 1/3, потім вони подвоювалися кожне десятиліття, а потім кожні 6 – 7 років. За 1965 – 2000 роки ріст прямих інвестицій становив 4 рази.

Про масштаби та спрямованість трансформації в інвестиційній сфері за можна судити по показникам динаміки та структури світових потоків прямих інвестицій. Період 2001 – 2003 рр. характеризувався певним спадом у міжнародній інвестиційній активності, що пояснюється циклічністю в розвитку світового господарства. З 2004 року спостерігається ріст об'ємів прямих інвестицій. Незважаючи на погіршення фінансово-економічної ситуації в світі, у другій половині 2007 року по всім групам країн – з розвинутою економікою, з ринками, що розвиваються, та з перехідною економікою – спостерігається постійне зростання припливу прямих іноземних інвестицій, яке певною мірою відображає відносно високі темпи економічного зростання й динаміку чисельності корпорацій в багатьох країнах світу. Одна фінансово-економічна криза 2008-2009 років суттєво вплинула на скорочення обсягів іноземного інвестування в світі: в країнах, що розвиваються на чверть, з перехідною економікою на 43%, в розвинутих країнах в цілому на 44%. У 2010 році в світі спостерігалось поступове відновлення рівнів глобальних прямих іноземних інвестицій, які (за оцінками експертами ЮНКТАД) у 2011 році очікуються на рівні 1,3-1,5 трлн.дол. і майже 2 трлн.долл у 2012 році [12].

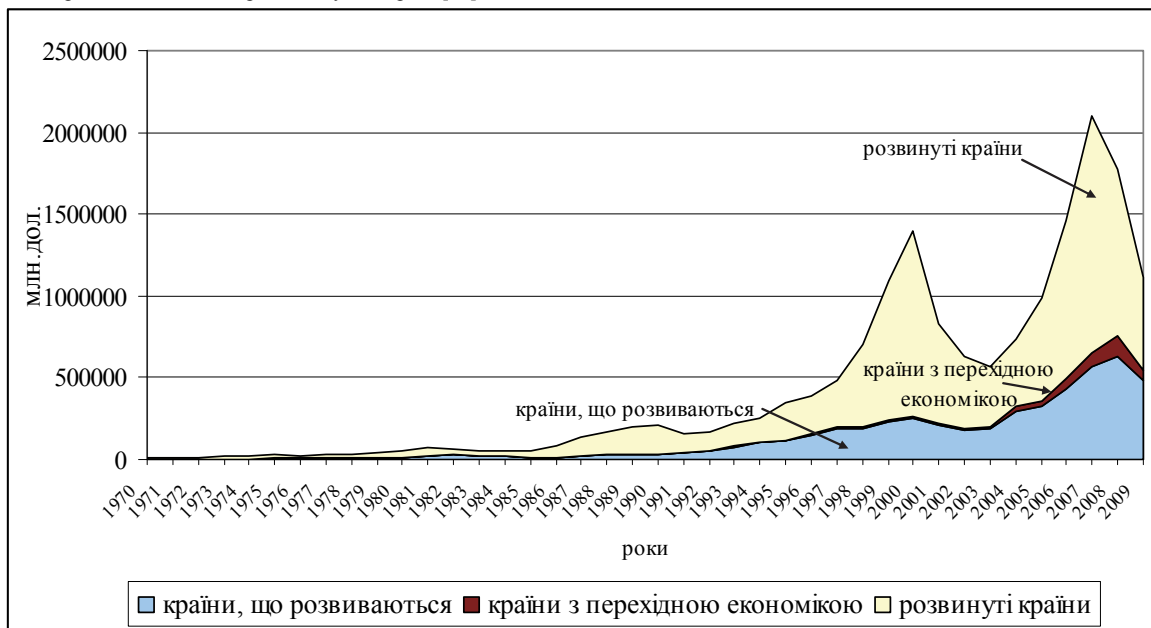


Рис. Динаміка прямих іноземних інвестицій, млрд.дол.

Збільшення в останні десятиріччя масштабів прямого зарубіжного інвестування пов'язано, насамперед, з виникненням та швидким розвитком міжнародних корпорацій – великих компаній, які здійснюють інвестиції та мають філії та дочірні компанії у багатьох країнах світу. Роль ТНК у міжнародній міграції капіталу дуже велика. Окрім того, що ТНК виступають основними експортерами та імпортерами на світовому ринку товарів та послуг, вони також стали основними клієнтами й на світовому фінансовому ринку та впливають на всі його сегменти – ринок позикового капіталу, фондовий ринок, валютний ринок тощо. ТНК виступають, з одного боку, як основні одержувачі позик, а, з іншого, – як кредитори світового господарства. Домінують в світовому господарстві ТНК з основної тріади держав – США, ЄС та Японія.

Процес інтернаціоналізації ринків капіталу, що активізувався на початку 70-х років ХХ століття, проявляється в об'ємах переміщення капіталу, який постійно збільшується, насамперед, між державами з ринковою економікою. Про це свідчить загальний ріст прямих та портфельних інвестицій, збільшення об'єму довгострокових та короткострокових кредитів, ріст масштабів операцій на ринці євровалют тощо. Зараз у структурі інвестицій збільшилася доля прямих інвестицій порівняно з портфельними. Якщо до Першої світової війни частка прямих інвестицій становила 10%, у міжвоєнний період – 25%, то зараз на їхню частку припадає близько 80%.

Експорт капіталу у вигляді прямих іноземних інвестицій в цілому по світовому господарстві зростає в 1,5 рази швидше, ніж експорт товарів та послуг: за 1990 - 2009 роки обсяг прямих іноземних інвестицій зріс в 5,4 рази (з 207,7 млрд.дол. до 1114,2 млрд.дол.), в той час як експорт товарів та послуг за цей же період в 3,7 рази (з 4310,6 млрд.дол. до 15533,6 млрд.дол.), що дозволяє стверджувати про посилення ролі міжнародної міграції капіталу у розвитку процесу глобалізації.

Зазнала змін і галузева структура вивозу капіталу. До другої половини 1950-х років капітал укладали переважно в добувні галузі, з другої половини 50-х – в обробку промисловість і торгівлю, з другої половини 60-х сферою застосування іноземного капіталу стали переважно найновіші технології та сфера послуг. У подальшому розвитку іноземного інвестування експерти ЮНКТАД наголошують, що структурні зрушення будуть посилюватися і пов'язані з поступовим подальшим зростанням обсягів інвестування до сфери послуг та галузей добувної промисловості і сільського господарства одночасно зі зменшенням інвестування до переробної промисловості.

З територіально-географічної точки зору, у процесах міграції капіталу домінують промислово розвинені країни. Відбувається активна міграція капіталу між власне промислово розвиненими країнами. Міграцію капіталу в межах промислово розвинених країн слід розглядати на декількох рівнях: між країнами «тріади» (США – ЄС – Японія); між окремими промислово розвиненими країнами; між одними й тими ж самими галузями промислово розвинених країн. Сучасні тенденції міжнародної міграції капіталу свідчать про більше посилення в цьому процесі ролі промислово-розвинених країн, що веде до формування кластеризованої світової економічної системи.

Характерною рисою останніх років є посилення ролі країн, що розвиваються, зокрема нових індустріальних країн першої й другої хвилі індустріалізації, в процесах трансграничної міграції капіталу й технологій. Частка цих країн у загальному обсязі світових прямих іноземних інвестицій має стійку тенденцію зростання і на початок 2010 року становила майже 43%. Особливе місце в цих процесах займають країни Східної та Південно-Східної Азії, на які припадає 63% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій до країн, що розвиваються. Частка країн з перехідною економікою в світових припливах інвестицій залишається досить низькою - всього 6,3% від загально світового обсягу припливу капіталу. Однак відмінною рисою зазначеної групи є найвищі темпи зростання потоків прямих іноземних інвестицій. З урахуванням наявності досить високого науково-технічного та ресурсного потенціалу в цій групі країн можна вважати, що й в подальшому буде активізуватись їх участь у процесах міжнародної міграції капіталу. Країни, що розвиваються, і з перехідною економікою (за думкою експертів ЮНКТАД) залишаються сприятливими об'єктами залучення прямих іноземних інвестицій.

Міграція капіталу має великий вплив (як позитивний, так і негативний) на економічний розвиток країни, що об'єктивно викликає необхідність розробки відповідної системи регулювання міграційних процесів. Регулювання міграції капіталу може здійснюватися за допомогою сукупності спеціальних правових, адміністративних, економічних та інституціональних методів. Можна виділити три рівня регулювання міграції капіталу: національний, міжнародний, наднаціональний. Однією з найважливіших тенденцій у процесі вивозу капіталу в післявоєнний період стало активне втручання держави з регулюючими, контролюючими, стимулюючими функціями в цей процес. Вплив промислово розвинених країн на міграцію капіталу здійснюється, наприклад, за допомогою стимулювання експорту-імпорту. Політика держави відносно переміщення капіталу у формі позики, портфельних інвестицій тощо будується на основі усунення всіх можливих обмежень в його русі. Щодо прямих іноземних інвестицій держава залишає за собою право приймати будь-які обмеження, направлені на захист національних інтересів у економіці.

Аналіз змін в національних режимах регулювання міграції капіталу, свідчить, що країни набагато активніше застосовують економічні заходи, спрямовані на лібералізацію або на зміцнення механізму функціонування національних ринків, на формування сприятливого інвестиційного клімату, ніж використовують адміністративні механізми, спрямовані на посилення контролю. Основна частина обмежень, що стосуються міграції капіталу, зосереджується в тих сферах національної економіки, які безпосередньо впливають на рівень національної безпеки країн. На початок 2010 року в світі до 5,9 тисяч зросла кількість міжнародних інвестиційних угод між країнами, у тому числі у 2009 році було укладено 211 нових угод, серед яких 82 – двосторонні інвестиційні договори, 109 договорів про запобігання подвійного оподаткування тощо. В першу половину 2010 року додатково було укладено 46 нових міжнародних інвестиційних угод [12].

Таблиця 9.1

Зміни в національних режимах регулювання прямих іноземних інвестицій, 1991-2009 роки

| | 1991 | 1995 | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Кількість країн, що внесли зміни до інвестиційних режимів | 35 | 63 | 70 | 92 | 91 | 58 | 54 | 50 |
| Число змін в режимах регулювання | 82 | 112 | 150 | 203 | 177 | 98 | 106 | 102 |
| зокрема: | | | | | | | | |
| більш сприятливі для ПІІ | 80 | 106 | 147 | 162 | 142 | 74 | 83 | 71 |
| менш сприятливі для ПІІ | 2 | 6 | 3 | 41 | 35 | 24 | 23 | 31 |

На міжнародному рівні, який реалізується на основі дво- та багатосторонніх угод, регулювання інвестування забезпечується за рахунок визначення у відповідних угодах: визначення інвестицій та інвесторів; умов ввозу прямих іноземних інвестицій; заохочення інвестицій; загальні норми режиму; переказ платежів; вимоги до результатів господарської діяльності; позбавлення інвестора прав власності; вирішення суперечок; норми поведінки корпорацій. При визначенні питання про інвестиції та інвесторів указуються не тільки вже існуючі форми інвестицій, а й ті, що можуть виникнути після укладання угоди, фіксуються юридичні особи, які підпадають під категорію «національних суб'єктів» будь-якої з країн-учасниць угоди. Кількість міжнародних інвестиційних угод постійно збільшується.

На наднаціональному рівні основні положення регулювання інвестиційних питань реалізуються відповідними міжнародними організаціями, якими є Всесвітня торговельна організація, Міжнародний банк реконструкції й розвитку, Міжнародний валютний фонд тощо. Проблеми регулювання міжнародної інвестиційної діяльності приділялася велика увага протягом багатьох років діяльності ГАТТ – попередниці СОТ. Певні результати були досягнуті в ході переговорів Уругвайського раунду. Його підсумком було укладання наступних угод: Угода з інвестиційних заходів, пов'язаних з торгівлею, – ТРІМС (Trade Related Investment Measures – TRIMs), Генеральна угода з торгівлі послугами – ГАТС (Agreement on Trade in Services – GATS), Угода з питань прав інтелектуальної власності, пов'язаних з торгівлею – ТРІПС (Agreement in Trade – Related Aspects off Intellectual Property Rights – TRIPs). Основою названих угод є надання іноземним фірмам у сфері виробництва та послуг національного режиму, тобто тих самих умов діяльності, що й національних компаній.

Міжнародний банк реконструкції й розвитку (МБРР) та Міжнародний валютний фонд (МВФ) спільно прийняли єдиний документ «Керівні принципи про режим іноземних приватних інвестицій», у якому сформульовані правила допуску іноземного капіталу в країну;

стандарту режиму, що застосовується; порядок переказу капіталу та прибутків; умови експропріації й компенсації; принципи і механізми регулювання суперечок. Основна умова цих принципів – утвердження рівності режиму щодо інвесторів у аналогічних обставинах.

Багатостороннє агентство з інвестиційних гарантій (БАІГ) було створено на основі укладеної в межах Світового банку у 1985 році угоди. До функцій Агентства як філії Світового банку входить укладання договорів страхування та перестрахування щодо некомерційних ризиків, яким можуть бути піддані інвестиції країн-учасниць Конвенції. Крім того, Агентство може проводити додаткові асигнування з метою розширення діяльності з забезпечення припливу інвестицій до країн-учасниць Конвенції, що розвиваються. Взаємовідношення між багатьма країнами регулюються складними угодами на наднаціональному рівні в межах інтеграційних угруповань. Це забезпечить вільний рух капіталу, гармонізує економічну політику країн-учасниць, сприяє ефективній роботі відповідних наднаціональних інститутів.

РЕЗЮМЕ

В статті розглянуто теоретичні основи розвитку міжнародної міграції капіталу як фактору виробництва, проаналізовано основні тенденції динамічних змін в системі міжнародного руху капіталу

Ключові слова: міжнародна міграція капіталу, вивіз капіталу, інвестиції

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены теоретические основы развития международной миграции капитала как фактора производства, проанализированы основные тенденции динамических изменений в системе международного движения капитала

Ключевые слова: международная миграция капитала, вывоз капитала, инвестиции

SUMMARY

The article dwells on the theory of international migration of capital as a factor of production, the main trends of dynamic changes in the international movement of capital

Key words: international migration of capital, the export of capital, investment

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Звонова Е.А. Международное внешнее финансирование в современной экономике. – М.: ОАО «НПО «Экономика», 2002. – 324с.
2. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х частях. – ч. I Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. – М.: Международные отношения. - 1999. – 416с.
3. Луцишин З. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. – К.: Видавничий центр “Друк”, 2002. – 320с.
4. Майер Джеральд М., Олесевич Даниїла. Міжнародне середовище бізнесу: конкуренція та регулювання у глобальній економіці. – К.: Либідь, 2002. – 703с.
5. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник / Лук’яненко Д.Г., Губський Б.В., Мозговий О.М. та ін. / За ред. Д.Г. Лук’яненко. – К.: КНЕУ, 2003. – 387 с.
6. Мельник В.В., Козюк В.В. Міжнародна інвестиційна діяльність. – Тернопіль: Карт-бланш, 2003. – 249с.
7. Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок. Тенденции и инструменты. – М.: Экзамен, 2000. – 768с.
8. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике. – М.: Финансовая Академия при Правительстве РФ, 2001. – 316с.
9. Рут Ф.Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції: пер. з англ.- К.: Основи, 1998. – 743с.
10. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 504с.
11. Сазонець І.Л., Джусов О.А., Сазонець О.М. Міжнародна інвестиційна діяльність. – К.: ЦУЛ, 2003. – 156с.
12. World Investment Report (2010) Investing in a low-carbon economy. – New York and Geneva: United Nations Publication, 2010. – 184p.

УДК 322.1 (477)

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ЗВ'ЯЗКИ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ: ТОВАРНА ТА ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРА

Шуба М.В., аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Важливим фактором розвитку регіону є його зовнішньоекономічна діяльність. Харківський регіон – один із провідних регіонів України. Від зростання кількісної та якісної сторін його зовнішньоекономічної діяльності залежить нарощування економічного потенціалу не тільки самого регіону, але й України в цілому.

Вагомий внесок у дослідження проблеми розвитку регіонів України здійснено у працях Ачкасова А.С., Бубенко П.Т., Голикова А.П., Давискиби Є.В., Данилишина Б.М., Долішнього М.І., Кизима М.О., Макогона Ю.В., Михасюка І.Р., Тищенко О.М., Чумаченко М.Г. і ін. Однак питанням розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіонів в цілому приділяється ще недостатньо уваги. Окремі аспекти цієї проблематики розглядаються в роботах Голикова А.П., Макогона Ю. В., Кизима М.О., Кушнарєва Є. П. і деяких інших авторів, проте багато питань ще потребують подальшого дослідження.

Метою даного дослідження є визначення провідних тенденцій в зовнішньоекономічній діяльності Харківського регіону та характеру змін, що в ній відбуваються.

Основним видом зовнішньоекономічної діяльності Харківського регіону в даний час є зовнішня торгівля.

Зовнішньоторговельний обіг Харківського регіону в 2010 р. склав 2,758 млрд. дол. США, в т.ч. експорт – 1,307 млрд. дол. США, імпорт – 1,451 млрд. дол. США [1].

Зовнішня торгівля Харківського регіону на протязі 2000 - 2010 років в цілому характеризувалась зростанням зовнішньоторговельного обігу, експортних поставок та імпортних надходжень. Але, внаслідок впливу світової фінансової та економічної кризи на економіку України, зовнішньоторговельний обіг Харківського регіону у 2009 року декілька зменшився. В 2010 році намітилась тенденція до його збільшення, що, враховуючи загальну активізацію економічної діяльності в країні, дає змогу передбачати її збереження на майбутні роки (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка зовнішньої торгівлі Харківського регіону (млрд. дол. США)

| Показник | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|----------------------------|-------|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Зовнішньоторговельний обіг | 0,76 | 0,90 | 0,94 | 1,34 | 2,24 | 2,29 | 2,52 | 3,06 | 3,81 | 2,46 | 2,75 |
| Експорт регіону | 0,31 | 0,42 | 0,39 | 0,52 | 0,72 | 0,72 | 0,80 | 1,02 | 1,44 | 1,17 | 1,30 |
| Імпорт в регіон | 0,45 | 0,47 | 0,55 | 0,81 | 1,52 | 1,57 | 1,72 | 2,04 | 2,37 | 1,29 | 1,45 |
| Сальдо | -0,14 | -0,05 | -0,16 | -0,29 | -0,8 | -0,85 | -0,92 | -1,02 | -0,93 | -0,12 | -0,15 |

Таблиця складена автором за матеріалами: [1].

Як видно з табл. 1, в останні роки імпорт в Харківський регіон зростає випереджаючими експорт темпами. Таке зростання імпорتنих поставок можна пояснити кількома причинами. По-перше, значну частку імпорту складають комплектуючі, що використовуються при виробництві продукції, яка потім направляється в інші регіони країни. По-друге, імпортується устаткування, машини та обладнання для здійснення технічного переоснащення виробництв промислових галузей самого Харківського регіону.

Впродовж останніх років зовнішньоторговельний баланс регіону є від'ємним. Спостерігається імпортна залежність від енергоресурсів, вузлів, механізмів та технологій. З розпадом Радянського Союзу регіон позбувся традиційних дешевих джерел сировини та палива, тому платежі по імпортним поставкам стали значно перевищувати експортні надходження.

Харківський регіон здійснює експортні поставки у 113 країн світу. Основним ринком збуту товарів регіону в 2010 р. залишались країни СНД (63,9%), серед яких:

- Росія – 50,2%;
- Білорусь – 5,1%;
- Казахстан – 4,9%;
- Грузія – 3,7%.

Питома вага експорту товарів в країни Європейського Союзу незначна (7,9%), і, не зважаючи на зусилля регіональних підприємств, майже не збільшується. Крім того, в результаті поглиблення світової фінансової кризи, європейські споживачі зменшують платоспроможний попит.

Разом з цим, спостерігається вихід регіональних експортерів на перспективні зростаючі ринки. Так, близько 4% товарного експорту Харківського регіону в 2010 р. було реалізовано у Гонконгу, 3,5% – в Індії [1].

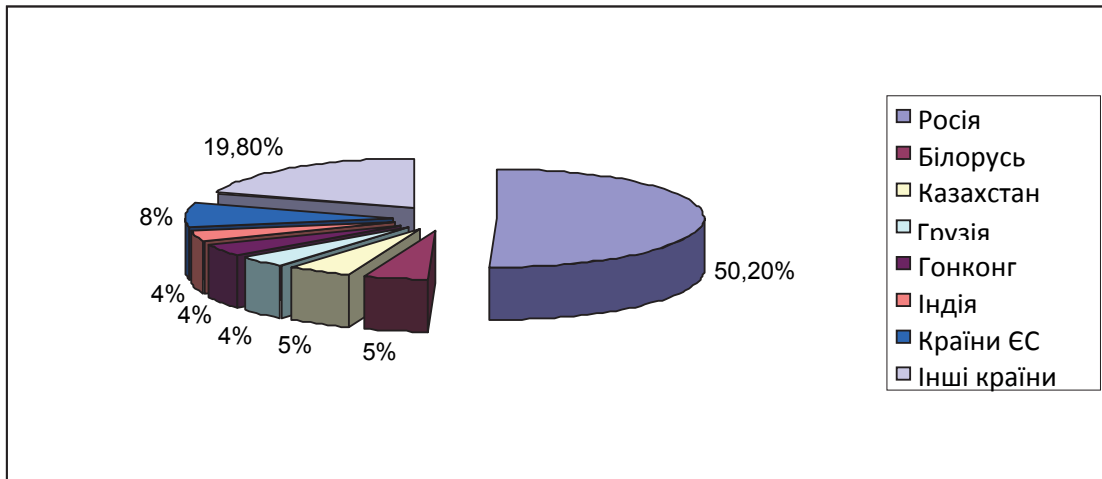


Рис. 1. Географічна структура експорту Харківського регіону

Складено автором за матеріалами: [1].

У структурі товарного експорту Харківського регіону переважають поставки турбін, машин, апаратів і механічних пристроїв (25% загальної вартості експорту), електричних машин і устаткування (10%), пристрої та апарати (8%), а також зернові культури (10,1%) [1]. Експортується також продукція харчової промисловості, військова техніка, підшипники, пластмасові вироби та ін.

Має місце асиметрія між експортом та імпортом щодо найважливіших зовнішньоекономічних партнерів Харківського регіону – країнами СНД та ЄС. Зокрема з країнами СНД у регіону експорт переважає над імпортом, з країнами ЄС – навпаки, імпорт більш, ніж у два рази перевищує експорт (рис. 2).

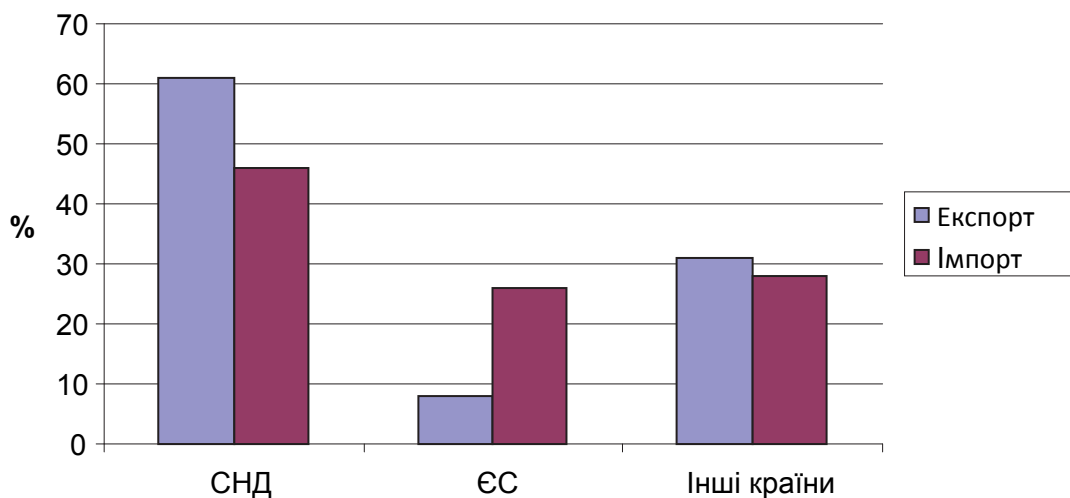


Рис.2. Асиметрія зовнішньоторговельного обігу Харківського регіону

Складено автором за матеріалами: [1].

У географічній структурі товарного імпорту традиційно переважає імпорт з країн СНД (46%). Більша його частина припадає на Російську Федерацію (близько 38%). Наступним по обсягу торговельним партнером є Європейський Союз, на який припадає 26%. Серед країн ЄС найбільшими імпортерами в Харківський регіон є Італія (7,2%) та Німеччина (4,1 %) [2].

Також поступово збільшуються обсяги імпорту з Китаю (8,5 %), що є загальносвітовою тенденцією. Також Харківський регіон імпортує продукцію з США (4,6 %), Індії (4,1 %) та Бразилії (2,4 %).

Основу товарного імпорту Харківського регіону складають:

- мінеральне паливо (17,7 %);
- устаткування (8,8%);
- чорні метали та вироби з них (6,4%).

Крім того, в регіоні є потреба в оптичних, медичних та вимірювальних апаратах, тому вони імпортуються. Також є попит на різні комплектуючі, на мідь, алюміній та на вироби з них.

Зовнішньоторговельний обіг послугами регіону приблизно в 10 разів менше торгового обігу товарами і дорівнює лише 8,6% його сумарного зовнішньоторговельного обігу. У зовнішньоторговельному обігу послугами регіону беруть участь партнери з 123 країн. Проте його сумарний обсяг становить лише 261 млн. дол. США, в тому числі експорт - 89,9 та імпорт 171 млн. дол. США [2].

Більше половини експорту послуг - 51,1% - надається країнам СНД іншим країнам - 48,9%. Основними партнерами в експорті послуг серед країн СНД були:

- РФ (37,7%);
- Казахстан (5,8%);
- Білорусь (4,5%).

Серед інших країн - США (10,5%), Індія (5,5%), Італія (5,4%).

В імпорті послуг переважають країни ЄС - 84,1%. Імпорт послуг з країн СНД - 6,4%. Обсяг послуг, що отримується з інших країн світу 3,4% [2].

У структурі експорту послуг Харківського регіону за видами економічної діяльності найбільшу питому вагу становлять:

- транспортні послуги (більше 32%);
- послуги, пов'язані з дослідженнями та розробками (29,3%);
- інформаційні послуги (15,4%);
- архітектура та будівництво (13,1%);
- фінансова діяльність (10,4%).

Структура експорту Харківського регіону в цілому відповідає загальносвітовим тенденціям збільшення експорту товарів із високою доданою вартістю, а також послуг та інформаційних технологій. У той же час, відбувалася помітна диверсифікація експорту, а саме: розширення продажу на зовнішніх ринках вже конкурентоспроможної продукції харківського виробництва, яка не була традиційною для нашого регіону (будівельні матеріали та кераміка, продукти харчування, текстиль, взуття).

Іншим напрямком зовнішньоекономічної діяльності Харківського регіону є інвестиційна діяльність.

Харківський регіон - один з найбільш привабливих в інвестиційному відношенні серед регіонів України. Цьому сприяють наявність розвиненого промислового та сільськогосподарського виробництва, значного наукового потенціалу, високий рівень освіти населення.

У 1995 р. в області було зареєстровано понад 70 іноземних інвестицій на суму близько 10 млн. дол США. Значне зростання їх обсягів почався з 2006 р. З тих пір прями іноземні інвестиції придбали стабільний характер і досягли в 2010 р. 2073,1 млн. дол. США (рис. 3).

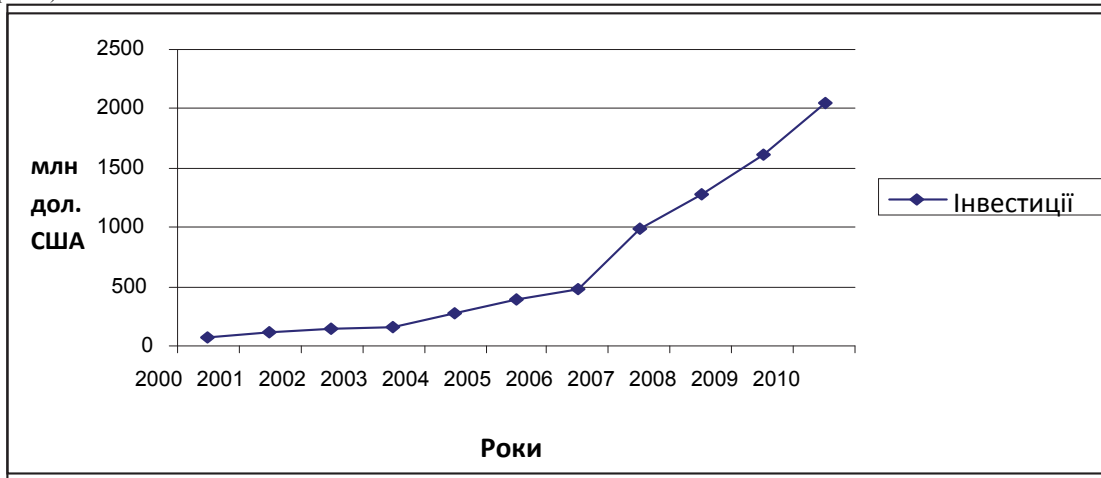


Рис.3. Динаміка прямих інвестицій до економіки Харківської області

Складено автором за матеріалами: [2]

Враховуючи геополітичне положення Харківського регіону (на кордоні з областями Російської Федерації), важливе місце в його зовнішньоекономічній діяльності посідає транскордонне співробітництво. Дійовим інструментом в його розвитку має стати створений в 2003 р єврорегіон «Слобожанщина».

Мета створення єврорегіону «Слобожанщина» – гармонізація взаємодії сторін для реалізації основних соціально-економічних функцій порубіжжя, залучення інновацій і інвестицій для стабілізації та зростання економіки, активізація розвитку сумлінного малого та середнього бізнесу, який насилу долає бар'єрну дію кордону.

На сьогоднішній день єврорегіон «Слобожанщина» ще слабо використовує свій потенціал і вимагає наповнення конкретними проектами. Але, все ж таки, зміни відбуваються. Наприклад, 10.11.2011 р. відбулося відкриття ТОВ "Українсько-російський технопарк "Слобожанщина" на території ДП" Харківський машинобудівний завод "ФЕД". Основними сферами його діяльності стануть вісім напрямків. У галузі авіації та верстатобудування основним партнером з харківської сторони стане завод ФЕД.

Активна співпраця у сфері інформаційно-комунікаційних технологій розпочнеться зі створення в Харкові Дата-центру. Фахівці в галузі біотехнологій та медицини будуть займатися питаннями вирощування та застосування стовбурових клітин.

Галузь приладобудування, як найбільш розвинена в Харкові, дозволяє розглянути питання виробництва планшетних ПК і електронних підручників.

Робота в напрямках агропромислового комплексу дозволить реалізувати проект «Село майбутнього».

Активна робота вестиметься у сфері нанотехнологій, ядерних технологій в енергетиці та охороні здоров'я, енергозбереження та нових технологій виробництва енергії. Для розширення взаємодії регіонів у сфері інновацій ведеться створення інноваційної платформи «Біотехнополіс» в рамках міжнародного фінансового центру Харків-Белгород [3].

Висновки:

1. Свого часу відбулася недооцінка імпортої залежності Харківської області (як і України в цілому) від поставок енергоносіїв, сировини, комплектуючих, та механізмів для підприємств з інших держав і, насамперед, із держав СНД. Спроби переорієнтувати зовнішньоекономічні зв'язки на захід виявилися для регіону не зовсім вдалим. Регіон частково втратив традиційні ринки збуту в межах СНД і втратив дешеві джерела сировини і палива.

2. Основним видом зовнішньоекономічної діяльності Харківського регіону в даний час є зовнішня торгівля. Його підприємства та організації в 2010 р. здійснювали зовнішньоторговельні операції товарами з експорту з партнерами з 113 країн, по імпорту - з 110 країнами. Найбільші обсяги експортних поставок до країн СНД - 61,2% від загального обсягу. Негативним моментом є те, що протягом багатьох років в торговельно-економічних відносинах Харківського регіону від'ємне сальдо.

3. Зовнішньоторговельний обіг послугами Харківського регіону - незначний (приблизно в 10 разів менше торгового обігу товарами) і становить 8,6% його сумарного зовнішньоторговельного обігу. В цілому експорт та імпорт послуг регіону становить відповідно 2,2% та 1,7% експорту та імпорту послуг України. Більше половини експорту послуг - 51% - надається країнам СНД, 20% - країнам ЄС, 29% - іншим країнам.

4. Зовнішньоторговельний обіг до 2008 р. мав чітко виражену тенденцію до збільшення. У 2009 р. він дещо спав, але з 2010 р. намічається тенденція до його зростання. До 2008 р. простежується збільшення асиметрії між експортом та імпортом, що зумовлювало зростання негативного сальдо зовнішньої торгівлі. З 2009 р. спостерігається зменшення розриву між експортом та імпортом з відповідним скороченням негативного сальдо.

5. Прямі іноземні інвестиції в економіку регіону мають стабільний характер. У 2010 р. вони досягли 2073,1 млн. дол. США. Найбільший обсяг інвестицій в економіку області внесли Франція (50%), Кіпр (27%), Великобританія (10%). Значну частку інвестицій становлять надходження з країн-офшорів - Кіпру, Бельгії, Британських Віргінських островів (близько 30%).

6. Важливе місце в підвищенні міжнародної конкурентоспроможності Харківського регіону посідає транскордонне співробітництво та створення єврорегіону «Слобожанщина». Мета створення єврорегіону «Слобожанщина» - гармонізація взаємодії сторін для реалізації основних соціально-економічних функцій пограниччя, залучення інновацій і інвестицій для стабілізації та зростання економіки, активізація розвитку сумлінного малого та середнього бізнесу, який насилу долає бар'єрну дію кордону.

РЕЗЮМЕ

Зовнішньоекономічні зв'язки Харківського регіону: товарна та географічна структура. Шуба М. В. Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна. Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу. Кафедра міжнародних економічних відносин. Розглянуті основні напрямки, результати та динаміка зовнішньої торгівлі Харківського регіону. Охарактеризовано товарну та проаналізовано географічну структуру експорту та імпорту Харківського регіону. Визначено провідні тенденції в зовнішньоекономічній діяльності Харківського регіону та характер змін, що в ній відбуваються.

Ключові слова: зовнішньоекономічні зв'язки; товарна та географічна структура експорту та імпорту; зовнішньоторговельний обіг.

РЕЗЮМЕ

Внешнеэкономические связи Харьковского региона: товарная и географическая структура. Шуба М. В. Харьковский национальный университет имени В.Н. Каразина. Факультет международных экономических отношений и туристического бизнеса. Кафедра международных экономических отношений. Рассмотрены основные направления, результаты и динамика внешней торговли Харьковского региона. Охарактеризована товарная и проанализирована географическая структура экспорта и импорта Харьковского региона. Определены ведущие тенденции во внешнеэкономической деятельности Харьковского региона и характер изменений, которые в ней происходят.

Ключевые слова: внешнеэкономические связи; товарная и географическая структура экспорта и импорта; внешнеторговый оборот.

SUMMARY

External economic relations of Kharkiv region: commodity and geographical structure. Shuba M. Kharkiv national university named after V.N. Karazin. Faculty of international economic relations and tourist business. Department of international economic relations. Basic directions, results and dynamics of foreign trade of Kharkiv region are considered. The commodity structure is described and the geographical structure of export and import of Kharkiv region is analyzed. The basic trends in foreign trade activity of Kharkiv region and the nature of its changes are determined.

Key words: commodity and geographical structure of export and import; external economic relations; foreign trade turnover.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Офіційний сайт Головного управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net>
2. Харьковская область. Книга инвестора. – Харьков:Фолио, 2010.– 227 с.
3. Сайт Всеукраинского общественного объединения «Единое Отечество». [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.otechestvo.org.ua/main/20119/1301.htm>

УДК 330.101.541:339.9

ОЦІНКА СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Щетілова Т.В., к.е.н., с.н.с., ІЕП НАН України, м. Донецьк

Постановка проблеми. Світова економіка у 2011 році наражалася двом несприятливим зміненням: перше – з початку року спостерігалось більш повільне економічне зростання у країнах з розвинутою економікою, друге – відбулося значне підвищення невизначеності у бюджетно-фінансовій сфері з серпня 2011 р. Особливе занепокоєння викликає сполучення цих змінень. Світова економічна активність послабилася і стала більш нерівномірною, посилюються ризики уповільнення зростання. На тлі збереження вразливості структурних чинників світову економіку потрясла ціла низка шоків: землетрус і цунамі в Японії, хвилювання у деяких нафтодобувних країнах, сильні фінансові потрясіння у зоні євро, крупні скидання ризикових активів, посилення ознак розповсюдження вторинних ефектів на реальну економіку. Структурні проблеми постали такими, що ще більш трудно вирішуються, в країнах з розвинутою економікою. Розвиток країн з ринками, що формуються, постав ще більш невизначеним. Нерівномірність тенденцій світового економічного розвитку стосовно країн як розвинутих, так і тих, що розвиваються, впливає на потенційні обсяги виробництва, утруднює відновлення сталості економічного розвитку, коригування економічної політики. Тому *проблема своєчасної оцінки тенденцій макроекономічного розвитку* вкрай важлива як з наукової, так і з практичної точки зору.

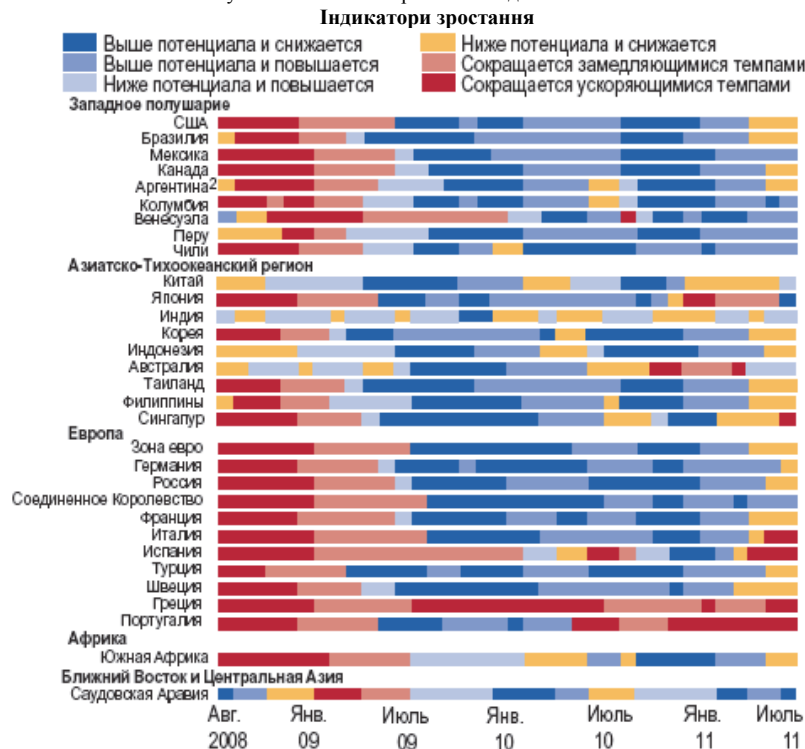
Аналіз останніх досліджень з означеної проблеми. У сучасних публікаціях спостерігається інтерес фахівців до проблеми впливу останньої фінансово-економічної кризи на розвиток економіки, зокрема, *Catro Luis*, *Gian Maria Milesi-Ferretti* досліджують питання взаємозв'язку зовнішніх боргів і кризи [1], *Berge Travis*, *Tscar Jorda* - оцінки тенденції рецесії та експансії [2], *Claessens Stijn*, *M. Ayhan Kose* і *Marco E. Terrones* - фінансових циклів [3]. Вплив тенденцій макроекономічного розвитку на реальний сектор економіки розглядається в основному через призму структурних зрушень та їх впливу на агреговану продуктивність (наприклад, праця *Duarte Margarida* і *Diego Restuccia* [4]). Однак питання впливу тенденцій розвитку на потенційні обсяги виробництва детально не розглядаються, більш того, не вирішуються задачі щодо дослідження способів недопущення перегріву або рецесії економіки в умовах коливання розриву між фактичними і потенційними обсягами виробництва.

Цілями даної статті є оцінка сучасних тенденцій макроекономічного розвитку країн світу, зокрема, СНД і України з визначенням причин уповільнення світового економічного зростання, розриву між фактичним і потенційним обсягами виробництва, окреслення узагальнених заходів економічної політики з ціллю усунення негативних чинників.

Основні результати дослідження. Деяке зниження темпів зростання пояснюється завершенням циклу обороту запасів і бюджетною консолідацією, додаткове – разовими подіями: землетрусом в Японії і шоком пропозиції нафти. Відбувається також гальмування процесів перебалансування: внутрішнє перебалансування потребує перехід від бюджетного стимулювання до приватного попиту. Перебалансування від зовнішнього до внутрішнього попиту стосується країн з ринком, що формується: перша група – це країни, де внутрішній попит зростає темпами більшими, ніж бажано (країни Латинської Америки); друга – це країни, де зростання недостатнє (основні країни Азії). Зовнішнє перебалансування передбачає компенсацію низького внутрішнього попиту за рахунок підвищення зовнішнього (стосується розвинутих країн).

2010 рік характеризується загальним виходом світової економіки з фінансово-економічної кризи: світовий обсяг виробництва склав 5,1 % у зрівнянні з 2009 р., найбільший стрибок зафіксований у нових індустріальних країнах Азії – до 8,4 %, з країн із розвинутою економікою – в Німеччині (3,6 %). У країнах з ринком, що формується, і тих, що розвиваються, спостерігався приріст і в 2009 році на рівні 2,8 % у зрівнянні з 2008 р. за рахунок стрімкого економічного розвитку країн Азії: Китаю, Індії, АСЕАН-5 (В'єтнам, Індонезія, Малайзія, Таїланд і Філіппін), у 2010 році приріст обсягу виробництва склав 7,3 % у зрівнянні з 2009 р. Прогнози дані свідчать про зниження економічної активності в цілому в світі, причому вересневий прогноз 2011 р. більш песимістичний, ніж червневий: в цілому у світі передбачалося зниження обсягу виробництва на рівні 4 %, що відповідно з уточненими прогнозними даними складе ще на – 0,3 % нижче у 2011 році, тоді як у 2012 році – теж на рівні 4 %, що на – 0,5 % нижче у зрівнянні з попереднім роком. Не дивлячись на прогнозне зростання обсягу виробництва у країнах з розвинутою економікою у 2012 році на рівні 1,9 %, уточнений вересневий прогноз свідчить про те, що він знизиться на 0,7 % від попереднього року. У країнах з ринком, що формується, і тих, що розвиваються, тільки в об'єднанні АСЕАН-5 спостерігається прогнозне зростання обсягу виробництва у 2012 році до 5,6 % у зрівнянні з попереднім роком і в країнах Африки до півдня від Сахари - на рівні 5,8 %.

Нерівномірність експансії у світовій економіці збільшилася. Показники споживчої і підприємницької активності різко знизилися, не дивлячись на тимчасовий характер шоків. Звідси – незадовільні прогнози МВФ щодо економічного зростання на близьку перспективу (рис. 1), але щодо фінансових потрясінь - то за умови виконання прийнятих зобов'язань директивними органами вони контролюватимуться. Такі потрясіння можуть затримати, але не зірвуть повернення до більш високої активності у розвинутих країнах, але невисокими темпами (приблизно 0,75 відсотка у першій половині 2011 р. до приблизно до 1,5 відсотка у 2012 р.), на відміну від країн з ринком, що формується, де темпи залишаються достатньо високими [6, с. 4]. Особливі чинники, що сприяли підвищенню активності в зоні евро на початку 2011 року, вже послабшали. Зниження попиту і наслідки фінансових потрясінь обмежуватимуть зростання інвестицій і споживання, стримуючи зростання ВВП. Це передбачає активність заходів політики для запобігання негативного впливу фінансових потрясінь. Якщо будуть обмежені потужності, політика постане більш жорсткішою і знизиться зовнішній попит, то такі чинники послаблять зростання у країнах з ринком, що формується. За таким прогнозом темпи зростання знизяться з приблизно 7 відсотків у першій половині 2011 р. до приблизно 6 відсотків у 2012 р. Але темпи зростання цих країн залишаться достатньо високими, тому що вони мають можливість протидіяти зниженню зовнішнього попиту шляхом менш жорстких заходів політики.



Індикатори зростання описані у праці [5]. У складі регіонів країни розташовані по розміру економіки. Цифри засновані на офіційних даних ВВП та індексу споживчих цін (ІСЦ). Офіційні органи Аргентини зобов'язались підвищити якість офіційних даних ВВП та ІСЦ для того, щоб привести їх у відповідність до зобов'язань по Статтях угоди МВФ.

Рис. 1. Перспективи економічної активності у найближчий період

Джерело: Haver Analytics і оцінки персоналу МВФ.

Індикатори зростання, що складаються персоналом МВФ, вказують на зниження темпів зростання у найближчу перспективу, а індикатори інфляції свідчать про все ще підвищений тиск на ціни в ряді країн з ринком, що формується. Інфляційний тиск обумовлений як високими цінами на біржові товари, так і базовою інфляцією, що підвищується.

Важливіші чинники поновлення експансії: підвищення активності в Японії (швидке відновлення промислового виробництва, ділової активності, рівнів витрат домашніх господарств, економічний підйом по V – образній траєкторії), зниження цін на нафту (внаслідок збільшення пропозиції ОПЕК і виділення нафти і нафтопродуктів із надзвичайних стратегічних резервів Міжнародного енергетичного агентства) і продовольство, зростання попиту у країнах з ринком, що формується, високі темпи зростання інвестицій у виробництво машин і обладнання у всіх зазначених країнах, чому сприяють високі прибутки і відносно здорові баланси корпорацій.

Економічні показники розвитку світової економіки у 2000 - 2011 рр. відображено на рис. 2. В цілому спостерігається зниження економічної активності в світі, не дивлячись на деяке зростання після декількох кварталів 2010 – 2011 рр. Таке зниження обумовлено як очікуваними тенденціями, так і непередбаченими змінами (значне циклічне пожвавлення світового промислового виробництва і торгівлі у 2010 році, що є тривалим; більша тривалість переорієнтації з державного на приватний попит у країнах з розвинутою економікою, що постраждали від кризи, перш за все у США; більш важкими стали проблеми суверенного боргу і банківського сектору для країн в зоні євро; непередбачені події, пов'язані з Великим східно-японським землетрусом і цунамі і хвилюваннями в регіоні Близького Сходу і Північної Африки (БСПА) з наслідком – підвищенням цін на нафту). До тимчасових шоків, безумовно, відносяться події в Японії і пропозиція нафти, тому їх вплив починає слабшати. Зокрема, виробництво автомобілів після подій в Японії різко скоротилося з причини збоїв поставок, що не могло не вплинути на рівень ВВП багатьох країн. Змінення цін на нафту за ствердженнями фахівців МВФ обумовлено ймовірно як укріпленням попиту, так і зниженням пропозиції, зокрема, поставок із Лівії, що безпосередньо вплинуло на рівень обсягів виробництва в країнах з розвинутою економікою. На зниження обсягів виробництва вплинули інші чинники, що за оцінками склали 0,5 процентних пункти у другому кварталі 2011 року [6, с. 1]. Тим не менш в країнах з ринком, що формується і в тих, що розвиваються, спостерігається значне пожвавлення, особливо в країнах Центральної і Східної Європи (ЦСЄ) і Співдружності Незалежних Держав (СНД). Зростання цін на біржові товари сприяло економічному зростанню не тільки країн СНД, а й Латинської Америки. В результаті невизначеності попиту з боку розвинутих країн і порушень у світовій системі поставок економічна активність країн Азії, що розвиваються, знизилася. Значне зростання спостерігається у країнах Африки на південь від Сахари (АПС). У регіоні Близького Сходу і Північної Африки (БСПА) відбулися серйозні потрясіння у формі політичних і соціальних конфліктів, що мало вплив на економічну активність цих країн, однак високі доходи підтримували економіку країн-експортерів нафти.

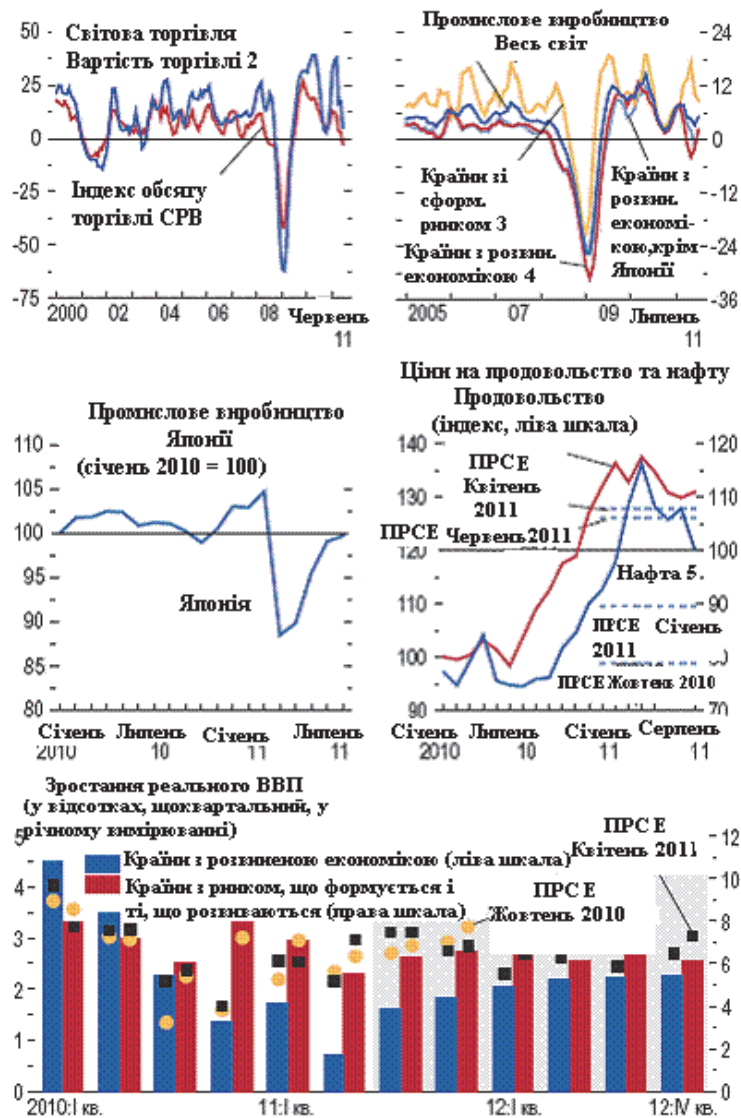


Рис. 2. Показники світової економіки¹

(відсоткове змінення трьохмісячної ковзної середньої у річному вирахованні відносно ковзної середньої за попередній трьохмісячний період, якщо не вказано інше)

Джерело: Bureau of Economic Analysis; Міністерство фінансів США; Європейський центральний банк; Haver Analytics; Netherlands Bureau of Economic Policy Analysis (індекс обсягу торгівлі СРВ) і оцінки персоналу МВФ [6, с. 3].

Загальний результат різноманітних змін у світі в цілому – непередбачено слабка активність у другому кварталі 2011 року, що відображено на нижній панелі рис. 2. У зазначений період світова торгівля і промислове виробництво втратили поступову динаміку почати землетрусу і цунамі в Японії, що мало наслідком порушення світових ланцюгів поставок, і високих цін на нафту, що знизили темпи зростання споживання у країнах з розвинутою економікою. Як результат світове економічне зростання постало слабкішим, ніж очікувалося, головним чином у країнах з розвинутою економікою.

Слід відзначити, що наявні ознаки як підтримуючих світову економічну активність чинників (грошово-кредитна політика, що є адаптивною у багатьох країнах з розвинутою економікою, не дивлячись на закінчення другого раунду кількісного пом'якшення у США і підвищення ставок у деяких країнах з розвинутою економікою, в т.ч. зони євро), так і стримуючих: відставання споживання у провідних країнах у зрівнянні з країнами з ринком, що формується (з причин високих рівнів безробіття, повільного зростання заробітної плати, відсутності ознак стабілізації цін на житло, особливо у США та Іспанії), фінансової волатильності, бюджетної консолідації. Підтримуючі і стримуючі чинники будуть приблизно врівноваженими. Індекси фінансових умов, що складаються фахівцями МВФ і враховують змінення цін акцій і облігацій, спредів по корпоративних кредитах на ринках капіталу і обсягу банківського кредитування в США і зоні євро, показують більшу жорсткість в останній час. Згідно з прогнозами ІПСЕ останній період волатильності не підвищить значно норми зберігання, але не зрівне нормалізацію умов кредитування. В свою чергу, послаблення перспектив зростання є серйозною погрозою для державних і приватних балансів і подолання тяжкого тягаря заборгованості. Щодо бюджетної консолідації: вона все більше стримуватиме доходи, її темпи вище відносно попередніх прогнозів. У 2010 році податково-бюджетна політика була нейтральною. Пом'якшення в Німеччині, Канаді і США компенсувалося більшою жорсткістю в інших країнах і бюджетним коригуванням.

Однією з тенденцій сучасного світового економічного розвитку є ознака перегріву у країнах з ринком, що формується, і наявність надлишкових потужностей у країнах з розвинутою економікою. На тлі такої тенденції експансія у світовій економіці супроводжується збільшенням різноманітності циклів. Однак щодо кожної групи країн відмічаються суттєві різниці (рис. 3).

У країнах з розвинутою економікою негативна тенденція зниження обсягів виробництва зберігається, однак це не впливає на зменшення розриву між фактичним і потенційним обсягами виробництва. Слід відзначити, що в кінці другого півріччя 2011 року багато країн, як розвинутих, так і тих, що розвиваються, з тяжкими наслідками від кризи (перш за все країни Центральної Східної Європи і СНД), повернулися до докризових обсягів виробництва (ліва верхня панель рис. 3).

Тим не менш виробництво у багатьох країнах залишається набагато нижче докризових трендів (права верхня панель рис. 3). Найбільші кризові втрати торкнулися країн, що знаходилися в епіцентрі кризи, зокрема, США, З'єднаного Королівства, багатьох країн ЦСЄ і СНД, особливо Росії. В цих країнах обсяги виробництва знизилися приблизно на 10 відсотків відносно докризових трендів [1, с. 10]. Таке зниження вплинуло і продовжується зараз у країнах, що мають тісні торгові зв'язки зі США, - Канаді і Мексиці. Оцінки і прогнози ІПСЕ МВФ свідчать про те, що скорочення обсягів виробництва буде довготривалим, а розрив між фактичним і потенційним обсягом виробництва збережеться (ліва нижня панель рис. 3). У США такий розрив оцінюється в $5 \frac{1}{2}$ відсотка потенційного ВВП у 2011 році, обсяг виробництва приблизно на 10 відсотків нижче докризових трендів [1, с. 11]. В інших провідних розвинутих країнах розрив між фактичним і потенційним обсягами виробництва набагато нижче, від 2-х до 3-х відсотків, виключення складає Японія. Якісно аналогічне скорочення обсягів виробництва спостерігається у країнах з ринком, що формується. Безробіття вище типових рівнів експансії 2002 - 2008 рр. у деяких країнах (З'єднане Королівство, США) (права нижня панель рис. 3).

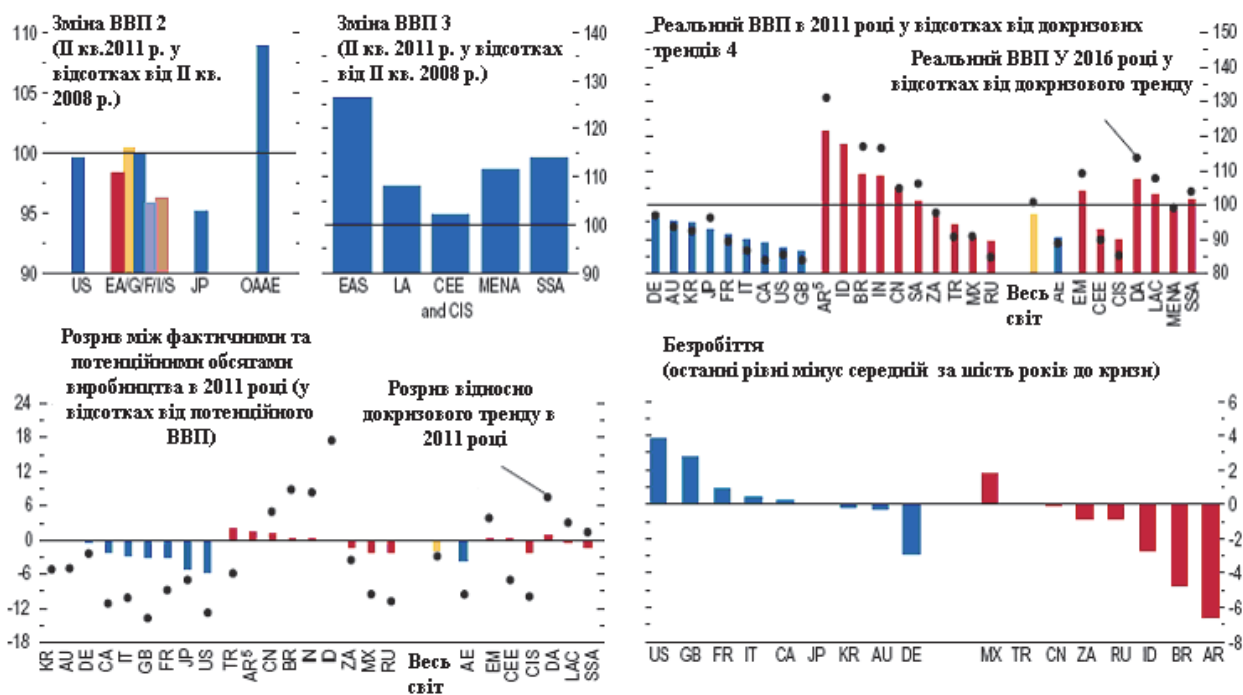


Рис. 3. Циклічні умови

Джерело: оцінки персоналу МВФ.

¹ AR: Аргентина; AE: країни з розвинутою економікою; AU: Австралія; BR: Бразилія; CA: Канада; CEE: Центральна й Східна Європа; CIS: Співдружність Незалежних Держав; CN: Китай; DA: країни, що розвиваються, Азії; DE: Німеччина; EM: країни з ринком, що формується; FR: Франція; GB: З'єднане Королівство; ID: Індонезія; IN: Індія; IT: Італія; JP: Японія; KR: Корея; LAC: Латинська Америка й Карибський басейн; MENA: Близький Схід і Північна Африка; MX: Мексика; RU: Росія; SA: Саудівська Аравія; SSA: Африка до півдня від Сахару; TR: Туреччина; US: США; ZA: Південна Африка.

² EA/G/F/I/S: зона євро/Німеччина/Франція/Італія/Іспанія; OAAE: інші країни Азії з розвинутою економікою.

³ EAS: країни Азії з ринком, що формується; LA: Латинська Америка; CEE і CIS: Центральна й Східна Європа й Співдружність Незалежних Держав; MENA: Близький Схід і Північна Африка; SSA: Африка до півдня від Сахари. Через недолік даних для MENA і SSA використовуються річні дані.
Докризисний тренд отриманий шляхом екстраполяції росту реального ВВП в 1996–2006 роках.
Приводяться цифри, що засновані на офіційних даних ВВП.

Розриви між фактичними і потенційними обсягами виробництва є однією з причин відносно високого базового інфляційного тиску в країнах з ринком, що формується, і таких, що розвиваються. Інфляційний тиск обумовлений як високими цінами на біржові товари (особливо енергосії і продовольство), так і зростаючою базовою інфляцією. Свій внесок вкладає чинник політики і довіри до директивних органів. Ступінь довіри в країнах, що розвиваються, нижче, ніж у розвинутих країнах, тому це підсилюватиме ефекти вторинного порядку від підвищення зовнішніх цін. Тому банки багатьох країн почали підвищувати ставки інтервенцій до менш адаптивних рівнів.

Розриви між фактичними і потенційними обсягами виробництва не є великими, за виключенням Японії і США. Однак зростання зайнятості відстає від зростання обсягів виробництва, тому в зоні євро темпи зростання заробітної плати постануть декілька зниженими. Ця тенденція є характерною для менших країн з розвинутою економікою і багатьох країн з ринком, що формується, і таких, що розвиваються.

За даними МВФ більша частина скорочення обсягу виробництва у країнах зони євро і США, що відбулося під час кризи, не буде відновлена (рис. 4).

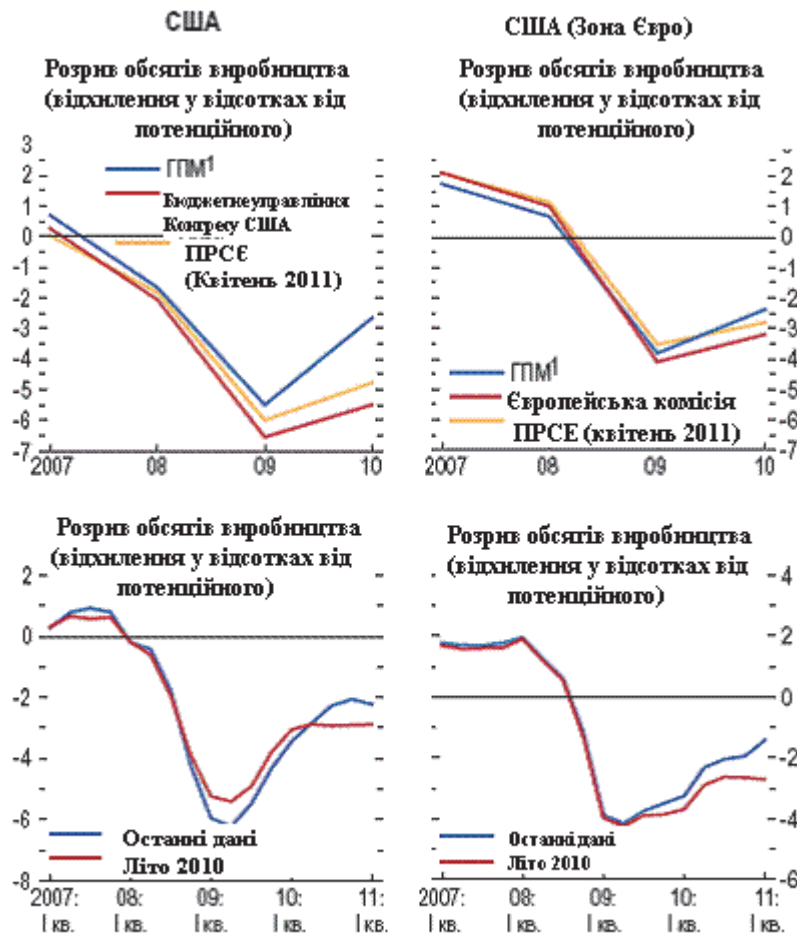


Рис. 4. Глобальна прогнозна модель розриву між фактичним і потенційним обсягами виробництва

Джерело: розрахунки персоналу МВФ.
ГПМ = Глобальна прогнозна модель.

Великий вплив на виробничі потужності мала остання фінансова криза, особливо в країнах її епіцентру: США і зони євро. Оцінки такої змінної мають важливе значення для органів управління, оскільки вони вказують на частку незадіяних потужностей і, як наслідок, на вибір відповідної політики. Останні оцінки розриву обсягів виробництва за багатовимірним методом за допомогою глобальної прогнозної моделі відносно оцінок Бюджетного управління Конгресу США, Європейської комісії і квітневого прогнозу PRSE 2011 року відображено у верхніх панелях рис. 4 (з урахуванням суб'єктивних суджень фахівців). Для уточнення оцінки розриву обсягів виробництва у США використовувались нові уточнені дані як за нинішній, так і за попередні періоди. Уточнення даних ВВП за минулі періоди привели до підвищення оцінки надлишкової пропозиції в нижній точці рецесії. Нові дані щодо інфляції і використання потужностей привели до зниження оцінки надлишкової пропозиції на кінець другого кварталу 2011 року у зрівнянні з прогнозом, складеним рік назад. Але головною причиною перегляду оцінки розміру надлишкової пропозиції на кінець першого півріччя 2011 р. фахівцями зазначених відомств є більш швидке зростання у зоні євро.

В країнах СНД економічний підйом обумовлений високим рівнем цін на біржові товари, що підтримують економічне зростання, не дивлячись на скорочення частки позик у секторі домашніх господарств і фінансовому секторі. Однак сучасні умови глобального економічного уповільнення підсилюють ризики зниження темпів зростання. Для стабілізації потенціалу зростання в цих країнах необхідні заходи щодо розвитку фінансових систем, укріплення інститутів, відновлення бюджетного простору, стримування інфляції. У 2012 році очікуються середні темпи економічного зростання на рівні 4,5 %, однак по країнах перспективи різко відрізняються (табл. 2) [6, с. 88]. В Росії у 2012 році очікується економічне зростання на рівні 4,1 %, зниження в зрівнянні з прогнозними даними 2011 року пояснюється

невідновленими інвестиційними потоками капіталу після світової фінансово-економічної кризи, що підтримували кредитування, приватний попит і економічне зростання. У більшості інших країн-експортерів енергії прогноуються помірні темпи зростання за умови деякого зниження цін на енергоносії у 2012 році.

Економічне зростання у країнах-імпортерах енергії очікується на тому ж рівні, що і в 2010 році [6, с. 87]. У деяких країнах дія окремих специфічних чинників обумовить підвищення зростання, а саме: після низького врожаю минулого року очікується зростання у Вірменії і Киргизькій Республіці після спаду, викликаного громадянськими і політичними потрясіннями. На протиагу у Білорусі очікується різке економічне уповільнення внаслідок падіння внутрішнього попиту в умовах валютної кризи і відтоку капіталу.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному науковому напрямі. Наслідки світової фінансово-економічної кризи показали, що регіон країн СНД уразливий до вторинних ефектів світових подій. Не дивлячись на те, що економічний добробут багатьох великих країн зазначеного регіону визначає рівень цін на біржові товари, в свою чергу, показники їх економічного розвитку, особливо Росії, впливають на інші країни регіону, зокрема, грошові перекази робітників-мігрантів як внутрішній регіональний чинник. Безумовно, зовнішнє фінансування є одним із найвагоміших чинників не тільки для зростання інвестицій, споживання, а й економічного поживлення в цілому.

Ризики зниження темпів економічного зростання відносно прогнозу ПРСЕ підсилюються, хоча це залежить від переваги тих чи інших чинників при перехресній їх дії: можливе зростання цін на нафту вигідно для країн-експортерів енергоносіїв, збитки країн-імпортерів у такому випадку можуть бути компенсованими зростаючими обсягами грошових переказів від робітників-мігрантів. Крім того, напружена соціально-політична атмосфера залишається чинником ризику, що підсилюється вторинними ефектами подій у регіоні БСПА.

Фахівці МВФ рекомендують країнам СНД залишити проциклічну політику і продовжити структурні реформи для підвищення сталості до майбутніх шоків [6, с. 88]. У деяких країнах СНД (Азербайджан, Киргизька Республіка, Росія) провадиться більш жорстка грошово-кредитна політика: підвищуються процентні ставки, нормативи обов'язкових резервів і ліквідності. В країнах, де спостерігається тенденція до перегріву економіки, темпи підсилення такої політики можуть бути більш повільними. Потребується також обережна податково-бюджетна політика, що забезпечить довгочасний характер консолідації, і фундаментальні структурні реформи щодо пенсійного забезпечення, охорони здоров'я і соціального захисту. Країнам-експортерам енергії рекомендовано підвищити ефективність державних витрат, а країнам-імпортерам – відновити резерви для проведення бюджетної політики, що забезпечить середньострокову бюджетну сталість. Такі заходи є основою забезпечення макроекономічної стабільності і сталого збалансованого зростання в регіоні. Фінансова система потребує також відновлення стійкості. Україна поряд з Казахстаном, Киргизькою Республікою, Таджикистаном має проблемний стан балансів, що стримує зростання обсягів кредитування і ефективного посередництва у розподіленні ресурсів. Для нівелювання такого стану рекомендовано підсилення практики управління ризиком, підвищення банківської конкуренції, реформування нормативно-правової системи для підсилення стягнення застави і припинення цільового кредитування. Однак такі економічні задачі є короткостроковими.

Довгостроковими перспективами є: зменшення вразливості зовнішньоекономічних секторів і підвищення потенційного економічного зростання шляхом диверсифікації економічного розвитку. Покращення ділового середовища, створення умов для приватного сектору, укріплення інститутів, подальший розвиток фінансового сектору є складовими для досягнення довгострокових цілей.

РЕЗЮМЕ

У статті представлено результати оцінки сучасних тенденцій світового макроекономічного розвитку. Визначено основні причини уповільнення економічного зростання і розриву між фактичним і потенційним обсягами виробництва. Проаналізовано основні показники розвитку економіки країн СНД, в т.ч. України. Визначено заходи щодо посилення макроекономічної політики.

Ключові слова: світова економіка, макроекономічний розвиток, розрив обсягів виробництва, чинники, експансія, рецесія, індикатори зростання.

РЕЗЮМЕ

В статье представлены результаты оценки современных тенденций мирового макроэкономического развития. Определены основные причины замедления экономического роста и разрыва между фактическим и потенциальным объемами производства. Проанализированы основные показатели развития экономики стран СНГ, в т.ч. Украины. Определены меры по усилению макроэкономической политики.

Ключевые слова: мировая экономика, макроэкономическое развитие, разрыв объемов производства, факторы, экспансия, рецессия, индикаторы роста.

SUMMARY

The evaluation results of the world macroeconomic development' modern tendencies are presented in article. Principal causes of the economic growth' slowing down and the gap between the actual and potential volumes of output are determined. The basic indicators of the CIS countries' economic development, including Ukraine are analysed. Measures on strengthening of the macroeconomic policy are defined.

Key words: world economy, macroeconomic development, gap of the output volumes, factors, expansion, recession, growth indicators.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Catro, Luis, and Gian Maria Milesi-Ferretti, 2011, "External Liabilities and Crises" (unpublished; Washington: International Monetary Fund).
2. Berge, Travis, and Tscar Jorda, 2011, "Evaluating the Classification of Economic Activity into Recessions and Expansions," *American Economic Journal: Macroeconomics*, Vol. 3, No. 2, pp. 246–77.
3. Claessens, Stijn, M. Ayhan Kose, and Marco E. Terrones, 2011a, "Financial Cycles: What? How? When?" IMF Working Paper 11/76 (Washington: International Monetary Fund).
4. Duarte, Margarida, and Diego Restuccia, 2010, "The Role of the Structural Transformation in Aggregate Productivity," *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 125, No. 1, pp. 129–73.
5. Matheson, Troy D., 2011, "New Indicators for Tracking Growth in Real Time", IMF Working Paper 11/43 (Washington: International Monetary Fund).
6. World Economic Outlook (International Monetary Fund) / World economic outlook: a survey by the staff of the International Monetary Fund. — Washington, DC: International Monetary Fund, September 2011, pp. 241.

СИСТЕМА ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗОВАНОГО РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

Явдак М.Ю., аспірантка, Харківський національний економічний університет

Постановка проблеми у загальному вигляді. Масштабні суспільні перетворення, які відбуваються в процесі формування єдиного глобалізованого світу, охоплюють усі без винятку аспекти людської активності та визначають переважно більшість сучасних тенденцій соціально-економічного розвитку держав, окремих територій та регіонів, а також обумовлюють конкретні обставини буття цілих націй, верств населення та окремих особистостей. Б. Баді [1, с.51], наприклад, наголошує з цього приводу, що глобалізація являє собою процес певної «гомогенізації» світу, створення єдиних принципів та формування прихильності щодо дотримання єдиних норм поведінки. Ю. Пахомов, О. Білорус [2, с.92] відзначають також, що саме глобалізація стає на цей час провідним джерелом виникнення нових всеохоплюючих проблем, викликів та імперативів, серед яких найважливіше місце посідають проблеми розвитку світового господарства і міжнародної торгівлі, економічної інтеграції країн світу тощо. Ю. Макогон, Г. Черниченко, О. Смірнов [3, с.51] наголошують, що процеси глобалізації та посилення міждержавної економічної взаємозалежності на цей час визначають динаміку розвитку усіх країн та секторів світового господарства.

При цьому слід відзначити наявність складних закономірностей та різноспрямованих зв'язків, які виникають в процесі глобалізації між загальносвітовими трансформаціями та локальними перетвореннями, що відбуваються на державному або регіональному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем формування фінансових результатів діяльності підприємства в умовах глобалізованого ринкового середовища було присвячено дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів, таких як Б. Баді, Ю. Пахомов, О. Білорус, Ю. Макогон, Г. Черниченко, О. Смірнов, А. Школьній, Г. Багієв, Н. Моїсєєва, І. Лукінов, А. Колосов, Т. Зінчук, Є. Бендерський та ін. В той же час питання проблем формування фінансових результатів діяльності підприємства в умовах глобалізованого ринкового середовища залишаються недостатньо вивченими і не мають належного науково-методичного підґрунтя для ефективного вирішення.

Формування цілей статті. Метою дослідження у роботі є вивчення стратегічних загроз, які існують для вітчизняних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності та пов'язані із дією негативних структурних та кон'юнктурних чинників та формування складної системи факторів забезпечення належних фінансових результатів господарської діяльності, до складу якої належать провідні чинники створення та посилення конкурентних переваг підприємства на продуктовому, виробничо-ресурсному та ринковому рівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. А. Школьній [4, с.54] наголошує, що глобалізація світо-господарських відносин на цей час супроводжується надзвичайно динамічними процесами збільшення міжгалузевого та внутрішньогалузевого обміну, поглиблення взаємозалежності ринків та технологій, посиленням впливу світових макроекономічних чинників, що у комплексі створює конкурентоспроможним підприємствам надзвичайно широкі можливості щодо досягнення численних економічних переваг.

Економічна інтеграція являє собою результат поглиблення процесів інтернаціоналізації економічних зв'язків суб'єктів господарювання, а також доведення цих зв'язків до високого рівня взаємної інтеграції. Г. Багієв та Н. Моїсєєва [5, с.42] визначають чотири основні форми інтернаціоналізації господарських процесів підприємства в процесі поглиблення міжнародної інтеграції: експорт товарів і послуг; інтернаціональна виробничо-збутова кооперація; франчайзинг та створення оболонкових фірм; придбання активів за кордоном, спільні підприємства. Кожній з цих форм мають відповідати специфічні заходи щодо розширення сфери та урахування особливостей маркетингової діяльності на зовнішніх ринках.

Найвищою формою залучення національних підприємств до процесів глобалізації стає інтеграція їхньої діяльності до виробничо-господарської активності надвеликих транснаціональних корпорацій. Зокрема, І. Лукінов [6, с.6] наголошує на провідному впливі, який в умовах глобалізації надають ТНК та інтегровані об'єднання підприємств на розвиток світової економіки. Так, у межах транснаціонального господарського комплексу, до складу якого входять більш ніж 37 тис. ТНК та майже 200 тис. їхніх філіалів, закамфльовано третину виробничих фондів світу, на яких випускається більш ніж 40% планетарного продукту, здійснюється до 50% зовнішньоторгового обігу та майже 80% торгівельних операцій із новітніми технологіями, а також більш ніж 90% операцій з вивозу капіталу.

Надзвичайно важливою рушійною силою розвитку міжнародної економічної інтеграції в глобалізованому господарському середовищі виступає також збільшення обсягів трансграничного руху капіталів та іноземного інвестування. А. Колосов [7, с.24] відзначає, що іноземні інвестиції є одним із найбільш ефективних шляхів інтеграції національного господарства до системи міжнародного економічного співробітництва, який, проте, внаслідок неконтрольованого (насамперед, з боку держави) впливу складного комплексу зовнішніх чинників інвестування може також призводити до суттєвого обмеження економічних можливостей вітчизняної економіки та монополізації внутрішніх ринків.

Слід, проте, відзначити, що відсутність суттєвих обмежень щодо руху трансграничних фінансових потоків (особливо – при здійсненні портфельних інвестицій) для країн, економіка яких знаходиться в процесі трансформації або розвивається, в цілому ряді випадків може становити дуже серйозну загрозу для економічної безпеки цих держав. Спекулятивний характер значної частки портфельних іноземних інвестицій, які на фондових ринках, що розвиваються, часто здійснюються у досить ризиковані фінансові інструменти, за певні кризові обставини буде обумовлювати прийняття професійними інвесторами-нерезидентами рішень про швидкий продаж («скидання») акцій та вивід капіталів з цих ринків («втеча капіталу»). Наслідками такого роду спекулятивних криз можуть ставати стрімке скорочення капіталізації національних компаній, стагнація або навіть скорочення операцій на фондовому ринку, здороження кредитних та емісійних ресурсів тощо.

Таким чином, успішність та корисність прямих іноземних інвестицій, а, отже, й ефективність інтеграції національної економіки до системи світо-господарських зв'язків переважною мірою обумовлюються перш за все зацікавленістю інвесторів в успішності діяльності підприємств, що виступають об'єктами для внесення інвестицій, прийнятний рівень якої досягатиметься переважно при здійсненні стратегічних інвестицій. Сприятливою умовою для збільшення позитивного ефекту від прямого іноземного інвестування для національної економіки є також доповнення фінансових інвестицій з боку інвестора-нерезидента внесенням додаткових інтелектуально-інноваційних вкладень у вигляді новітніх технологій виробництва та ноу-хау. Неабияке значення інтелектуальних внесків стратегічних іноземних інвесторів для забезпечення успішності функціонування спільних підприємств обумовлюється насамперед провідною роллю, яку відіграють інновації у сучасному глобалізованому ринковому середовищі.

Але слід звернути увагу на наявність численних ризиків, які супроводжують процеси позичання інновацій при прямому іноземному інвестуванні. По-перше, впровадження інновацій такого роду в переважній більшості випадків аж ніяк не сприятиме формуванню оригінальних конкурентних переваг (тим більше – кардинального базового характеру), які зміцнювали б позиції національного підприємства на світовому ринку. Причиною такого роду відставання є перш за все вторинність інновацій, що пропонуються до втілення вже після того, як подібні нововведення були затребувані одним або навіть декількома іноземними конкурентами. По-друге, запозичення нових техніко-технологічних рішень, що базуються на результатах проведення іноземними науковцями фундаментальних та прикладних наукових досліджень та не супроводжуються відповідним інтелектуальним збагаченням вітчизняної наукової бази, часто призводитиме до певного штучного звуження інноваційних можливостей підприємств-резидентів щодо свідомої генерації та відбору наступних дієвих

інноваційних рішень. По-третє, в переважній більшості випадків цільова спрямованість іноземних інвестицій (навіть за умов щирою зацікавленості інвесторів-нерезидентів в успішності функціонування спільних підприємств) зосереджується навколо налагодження ефективного масового виробництва стандартизованої продукції, що часто буде призводити до консервації спеціалізації вітчизняних підприємств у межах суто індустріального укладу, не даючи можливості щодо інтенсифікації переходу до технологій постіндустріального або навіть інформаційного суспільства.

Проте слід відзначити, що попри існування численних загроз та небезпек, які супроводжують участь національної економіки у процесах глобалізації та утворення єдиної системи світогосподарських зв'язків, вже отримані людством позитивні наслідки здійснення загальносвітових інтеграційних процесів свідчать про безальтернативність обраного шляху суспільного розвитку.

Таким чином, здійснення процесів глобалізації у тривалій перспективі являє собою зумовлений об'єктивними причинами та принципово неминучий шлях розвитку людства, успішність участі певних країн у реалізації інтеграційних зрушень на якому в майбутньому великою мірою визначатиме стан конкурентних позицій національних економік в умовах єдиного світового ринку. Метою участі держав в здійсненні глобальних трансформацій за такі обставини стає якнайбільш широке долучення до кола позитивних ефектів формування інтегрованої системи світогосподарських зв'язків за умови створення дієвого механізму запобігання поширенню негативних наслідків загальносвітових перетворень.

Так, наприклад, Т. Зінчук [8, с.60] відзначає, що розширення ринків збуту вітчизняних товарів тісно пов'язане із активізацією участі України у світових інтеграційних процесах. С. Бендерський [9, с.70] акцентує увагу на необхідності неухильного підвищення ефективності господарської діяльності національних підприємств в умовах безперервного посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках внаслідок залучення до виробничих і торгівельних відносин нових учасників, які є резидентами держав із різними рівнями індустріального розвитку та неповторними особливостями національної, расової та релігійної специфіки. Іншим джерелом посилення міжнародного конкурентного суперництва, за думкою вітчизняного науковця, стає поглиблення секторальної диференціації світової економіки (від трьох- добувна і обробна промисловість, послуги – до п'ятисекторальної моделі, у якій сфера обслуговування розділяється на матеріальні, фінансово-інвестиційні та професійно-особистісні послуги), наслідком чого є суттєве ускладнення та розширення комплексу вимог щодо міжнародної конкурентоспроможності національного бізнесу.

За думкою автора, характер участі економіки України в розбудові єдиного глобалізованого ринкового середовища обумовлюється дією двох великих груп факторів: по-перше, роллю, місцем та значенням вітчизняного господарства у системі світових економічних зв'язків; по-друге, рівнем та специфікою соціально-економічного розвитку окремих складових національної економіки (окремих підприємств, об'єднань, кластерів, галузей та підгалузей тощо) та зв'язків між ними, які визначаються станом адаптації цих складових до мінливих умов ринкового оточення та, в свою чергу, переважною мірою формують їхню міжнародну конкурентоспроможність.

Основним торговельним партнером України залишається Російська Федерація, частка якої в загальному зовнішньоторговельному обороті України становить 39,1%. Іншим важливим зовнішньоторговельним партнером України в останні роки залишається Європейський Союз. Так, у 2006-2009 рр. у зовнішній торгівлі товарами між Україною і країнами-членами ЄС спостерігалися протилежні тенденції: зменшення обсягів експорту товарів супроводжувалося суттєвим зростанням їх імпорту. Одночасно відбувалося зростання обсягів зовнішньоторговельних послуг та прямих іноземних інвестицій між ними. Важливим напрямом інтеграції України до глобального ринкового середовища у 2005-2006 рр. стала інтенсифікація зусиль щодо погодження національного законодавства із вимогами СОТ. Вступ України до СОТ був визнаний одним з пріоритетів зовнішньоекономічної політики України і став системним фактором розвитку національної економіки, лібералізації зовнішньої торгівлі, створення передбачуваного транспарентного середовища для залучення іноземних інвестицій [10], оскільки на частку країн-членів СОТ припадає близько 70% українського експорту.

Таким чином, сучасний стан зовнішньоекономічних відносин України визначається досить високим рівнем інтеграції національного господарства до системи світогосподарських відносин. Проте слід відзначити, що така інтеграція супроводжується не тільки розширенням виробничо-збутового потенціалу вітчизняних підприємств, але й виникненням низки специфічних загроз, прямо пов'язаних із підвищенням міри відкритості національних ринків та, як наслідок, небезпекою суттєвого посилення конкурентного суперництва із боку іноземних виробників. Фахівці Департаменту економічної стратегії Міністерства економіки України [11] наголошують також на наявності низки стратегічних загроз, які існують для вітчизняних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності та пов'язані із дією негативних структурних та кон'юнктурних чинників, а саме:

висока залежність української економіки від стану міжнародних ринків металургійної продукції, енергоносіїв та хімічної промисловості

надмірна енергетична залежність України від поставок органічного палива (так, з урахуванням умовно-первинної ядерної енергії, у 2004-2009 рр. частка зовнішніх постачань енергоресурсів у загальному споживанні становила 60,7%; рівень залежності України від Росії по нафті становить близько 80%, по газу - понад 70%);

збільшення питомої ваги провідної країни-партнера (Російської Федерації) у загальному обсязі зовнішньої торгівлі
незбалансована структура імпорту до України та експорту з України (структура імпорту товарів в Україну має споживацький характер – імпортується багато готової продукції та мало засобів виробництва);

переважання в структурі експорту продуктів сировини та продукції низької стадії обробки та дуже низька частка продукції високотехнологічних та наукоємних галузей.

Крім того, важливим джерелом виникнення потенційних загроз щодо економічної безпеки вітчизняних підприємств залишається можливість посилення присутності іноземних виробників на внутрішньому ринку України за умов лібералізації умов зовнішньої торгівлі та, як наслідок, цілком ймовірне значне загострення конкурентного суперництва. Наслідком впливу такого роду обставин стає об'єктивне підвищення та ускладнення вимог щодо забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств (як на національному, так і на міжнародному рівні).

Висновки. Наслідками підвищення вимог щодо сталості та різноманіття конкурентних переваг підприємства в умовах загострення міжнародної конкуренції (як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках) стає формування відповідно складної системи факторів забезпечення належних фінансових результатів господарської діяльності, до складу якої належать провідні чинники створення та посилення конкурентних переваг підприємства на продуктовому, виробничо-ресурсному та ринковому рівнях, фрагмент якої представлено в табл.1.

Таблиця 1 Система факторів формування фінансових результатів (ФР) діяльності підприємства в умовах глобалізованого ринкового середовища

| Рівень формування ФР | Фактори формування ФР | Зміст складових факторів формування ФР |
|----------------------|-----------------------|--|
| Продуктовий | Технічні | Класифікаційні параметри товару (у порівнянні із конкурентами) |
| | | Конструктивні параметри товару (у порівнянні із конкурентами) |
| | | Параметри технічної ефективності товару (у порівнянні із конкурентами) |
| | | Ергономічні параметри товару (у порівнянні із конкурентами) |
| | | Естетичні параметри товару (у порівнянні із конкурентами) |
| | Якісні (норматив-ні) | Екологічні параметри товару (у порівнянні із конкурентами) |
| | | Відповідність виробленої продукції сучасним стандартам якості (у порівнянні із конкурентами) |
| | | Стан системи контролю якості (у порівнянні із конкурентами) |

| | | | |
|--|---|--|--|
| | Товарні | Експлуатаційна надійність товару (у порівнянні із конкурентами) | |
| | | Стадія життєвого циклу товару або послуги (розподіл за усіма позиціями асортименту) | |
| | | Товарна і асортиментна політика (підприємства та його конкурентів) | |
| | Інноваційні | Наявність додаткових товарів, що підкріплюють основний (у порівнянні із конкурентами) | |
| | | Наявність і перспективи впровадження нових видів продукції (у порівнянні із конкурентами) | |
| | | Напрямки розробки нових товарів (у порівнянні із конкурентами) | |
| | | Витрати на виготовлення й вартість продукції, яка розробляється (у порівнянні із конкурентами) | |
| | Випадкові | Ступінь патентної чистоти товару (у порівнянні із конкурентами) | |
| | | Ймовірність виникнення випадкових переваг або вад у конкурентоспроможності продукції (для підприємства та його конкурентів) | |
| | Виробничо-технологічний | Виробничі | Виробнича стратегія підприємства(у порівнянні із конкурентами) |
| Рівень забезпеченості підприємства ресурсами | | | |
| Умови та якість постачань ресурсів, наявність альтернативи при виборі постачальника(на підприємстві та у основних конкурентів) | | | |
| Рівень завантаженості виробничих потужностей підприємства (у порівнянні із конкурентами) | | | |
| Моральний й фізичний знос устаткування підприємства (у порівнянні до конкурентів) | | | |
| Техніко-технологічні | | Стадія життєвого циклу технології, яка використовується (на підприємстві та у основних конкурентів) | |
| | | Інноваційна стратегія підприємства(у порівнянні із конкурентами) | |
| | | Оригінальність технологічних рішень та процесів, які використовуються на підприємстві (у порівнянні із світовими аналогами) | |
| | | Рівень спеціалізації та виробничої гнучкості устаткування на підприємстві (у порівнянні із конкурентами) | |
| | | Потенційні можливості появи і доступність для впровадження принципово нових технологій (на п/п та у конкурентів) | |
| | | Наявність та рівень розвитку власної дослідницької бази підприємства (у порівнянні із конкурентами) | |
| | | Рівень проведення і результати наукових досліджень, виконаних на власній базі (у порівнянні із конкурентами) | |
| | | Інтенсивність процесу науково-технічного розвитку у галузі | |
| | | Рівень розвитку управлінської та інформаційної системи підприємства (у порівнянні із конкурентами) | |
| | | Економічні | Рівень рентабельності господарських операцій (на підприємстві та середньогалузевий) |
| Структура витрат виробництва і збуту продукції (на підприємстві та середньогалузева) | | | |
| Інвестиційні потреби (на підприємстві та середньогалузева) | | | |
| Інвестиційна привабливість підприємства (у порівнянні із основними конкурентами) | | | |
| Вартість і ліквідність активів, необхідних для здійснення виробничих операцій на (бар'єри входу й виходу з галузі) | | | |
| Фінансовий стан підприємства та його конкурентів (наявних та потенційних) | | | |
| Забезпеченість підприємства власним капіталом та його мобільність, доступність інвестиційних ресурсів | | | |
| Інституціональні | | Правила та норми національної системи оподаткування (для об'єктів оподаткування, які виникають в ході здійснення внутрішньогосподарських операцій) | |
| | | Правила та норми національної системи регулювання підприємницької діяльності, інвестиційної діяльності | |
| Те саме | | Правила та норми національної системи регулювання грошово-кредитного обігу | |
| | | Правила та норми нац системи корпоративного управління | |
| Випадкові | | Ймовірність виникнення випадкових переваг або вад у виробничій діяльності (для підприємства та його конкурентів) | |
| | | | |
| Ринковий | | Інфраструктурні | Географічне розташування виробників, споживачів та каналів розподілу (територіальна диференціація) |
| | | | Доступність транспортної інфраструктури (для підприємства та основних конкурентів) |
| | | | Рівень розвитку та каналів збуту |
| | Економічні | Рівень розвитку та доступність (для підприємства та основних конкурентів) каналів комунікації | |
| | | Конкурентна структура (конкурентність) ринку | |
| | | Трансакційні витрати ринкових операцій | |
| | | Стадія життєвого циклу ринку | |
| | | Наявність та характер впливу споріднених ринків інших галузей | |
| | | Рівень конкуренції за сегментами ринку | |
| | | Еластичність попиту на товар (послугу) | |
| | | Наявна та прогнозована ємність ринку | |
| | | Конкурентна стратегія підприємства та його конкурентів | |
| | | Маркетингова стратегія підприємства та його конкурентів | |
| | Цінова стратегія підприємства та його конкурентів | | |
| | Інфляційні та кон'юнктурні (цінові) очікування | | |
| | Інституціональні | Правила та норми національної системи митного регулювання | |
| | | Правила та норми міжнародної системи регулювання операцій із інтелектуальною власністю | |
| | | Наявність та сталість штучних преференцій або обмежень щодо діяльності учасників ринку | |
| | Випадкові | Ймовірність виникнення випадкових переваг або вад у ринковій конкуренції (для підприємства та його конкурентів) | |
| | | | |

Слід відзначити, що наведена система факторів складається тільки з чинників операційного оточення, які надають (або здатні надавати) прямий безпосередній вплив на формування фінансових результатів господарської діяльності підприємства. Решта факторів непрямої дії, сукупність яких являє собою глобальне середовище господарювання (зокрема, політичні, екологічні, соціокультурні та ін. чинники), відбиваються на стані конкурентоспроможності та конкурентних перевагах підприємства насамперед через трансформацію умов операційного оточення. Характер та масштаби дії наведених факторів прямої дії, а також інтенсивність їхнього конкретного впливу на конкурентоспроможність насамперед визначаються специфічними умовами діяльності підприємства (в першу чергу – галузевого походження), що в свою чергу, вимагає обов'язкового урахування впливу цих умов на формування фінансових результатів діяльності підприємства в системі світогосподарських відносин.

РЕЗЮМЕ

Сформовано складну систему факторів забезпечення належних фінансових результатів господарської діяльності, до складу якої належать провідні чинники створення та посилення конкурентних переваг підприємства на продуктовому, виробничо-ресурсному та ринковому рівнях.

Ключові слова: фінансові результати, стратегічні загрози, глобалізація.

РЕЗЮМЕ

Сформирована сложная система факторов обеспечения надлежащих финансовых результатов хозяйственной деятельности, в состав которой входят ведущие факторы создания и усиления конкурентных преимуществ на продуктовом, производственно-ресурсном и рыночном уровнях.

Ключевые слова: финансовые результаты, стратегические угрозы, глобализация

SUMMARY

Formed a complex system of factors to ensure adequate financial results of operations, composed of members of the leading factors creating and enhancing competitive advantages in the grocery, industrial, resource and market levels.

Keywords: financial results, strategic threats, globalization.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Уткин А. И. Глобализация: процесс осмысления. — М., 2001, 119 с.
2. Пахомов, Ю. Міжнародно-правове регулювання світової торгівлі в умовах глобалізації / Ю.Пахомов, О.Білорус // Економіка України. - 2004. - № 6. - С. 92-93
3. Макогон Ю., Черниченко Г., Смірнов О. “Зовнішні економічні зв'язки України та Росії: інвестиційно-екологічний аспект”. Економіка України, №4. – 2001, стор. 78-83
4. Школьніий А. До проблеми формування Україною конкурентної стратегії експортноорієнтованих галузей АПК // Економіка України, 2003. – №5. – с.54-59
5. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х./под общ. ред. Г.Л. Багиева. Маркетинг. – М.: Экономика, 1999. – 704с.
6. Лукинов І. Інвестиційна активність в економічному оновленні і рості // Економіка України, 1997. – №8. – с.4-8
7. Колосов А.В. Экономическая безопасность / А.В. Колосов. – М., 2005. – 78 с.
8. Зінчук Т.О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки України: монографія. – Житомир: ДВНЗ «Державний агроєкологічний університет», 2008. – 384с.
9. Бендерський С. Реалії світогосподарських процесів та місце у них України // Економіка України, 2000. – №1. – с.70-74
10. www.minagro.kiev.ua
11. www.me.gov.ua

УДК 349.2

ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ НА СЛУЖБУ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ ОСНОВАНИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ РАБОТНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ УКРАИНЫ

Акаев Т. Ш., ассистент кафедры правоведения Макеевского экономико-гуманитарного института, соискатель адъюнктуры Харьковского национального университета внутренних дел

Из имеющегося комплекса юридических явлений, которые имеют влияние на реализацию трудовых правоотношений, юридические факты считаются основаниями возникновения, изменения и прекращения последних. И хотя по мнению, например, В. И. Прокопенко, правосубъектность и нормы являются «условиями возникновения трудовых правоотношений» [1, с. 163–166], а В. И. Гойхман–Червонюк выделяет не три (правовые нормы, правосубъектность, юридические факты), а пять таких предпосылок возникновения правоотношений: кроме уже указанных, он называет еще «интерес управомоченного лица и поведение участников правоотношения» [2, с. 227], — две компоненты (нормы трудового права и трудовая правосубъектность), по мнению большинства исследователей [3, с. 30–31; 4, с. 59–60], лишь создают возможности для динамики правоотношения, которое реализуется благодаря, прежде всего, юридическим фактам. Поэтому нормы права и правосубъектность — это не основания, как отмечает О. А. Красавчиков, а «предпосылки для возникновения, изменения или прекращения трудового правоотношения» [5, с. 84]. Этот тезис, применительно к сфере действия норм современного трудового права, обосновывает и П. Д. Пыльпенко, когда пишет: «Поскольку и нормы трудового права, и правосубъектность как предпосылки существования правоотношения — явления стабильного характера, а их наличие большей частью презюмируется, то юридическое значение для возникновения, изменения и прекращения трудового правоотношения имеют лишь юридические факты» [3, с. 11].

Проблема юридических фактов достаточно глубоко исследована в общей теории права [6], отраслевой науке [7, с. 71–72; 8, с. 217–221], однако, по-прежнему существуют различные подходы к формулированию дефиниции этого понятия, определения его содержания [9, с. 5; 10, с. 278]. Наиболее удачным представляется подход, согласно которому для признания социального факта юридическим требуется его соответствие определенным требованиям (критериям), а именно: должен быть факт реальной действительности, не выдуманное событие, явление материального мира. Такой факт должен состояться в действительности или продолжать существовать на данный момент. Выдуманное явление или событие, которые могут прогнозироваться и, даже, если их возникновение в будущем не вызывает сомнений, не могут рассматриваться как юридические факты (материальный критерий); юридический факт всегда должен быть отображен в норме права и определять конкретное содержание ее гипотезы. Именно благодаря правовым нормам из всей массы социальных фактов выделяется определенная их часть, которым и предоставляется юридическое значение (правовой критерий) и, наконец, — признаком юридического факта (сущностный критерий) есть то, что с его появлением возникают, изменяются или прекращаются определенные правовые отношения, что и детерминирует соответствующие юридические следствия [3, с. 14].

Исследованию разнообразных проблемных вопросов, связанных с характеристикой особенностей принятия на службу и характеристикой специальных оснований возникновения трудовых отношений работников органов внутренних дел Украины, посвящая работы многочисленных исследователей, среди которых В. Н. Бесчастный, Н. Б. Болотина, В. С. Венедиктов, Д. Ю. Гладких, В. Я. Гоц, Н. И. Иншин, Л. М. Князькова, О. В. Лавриненко, К. Ю. Мельник, А. А. Савченко, В. И. Щербина, И. В. Шульженко и др. Имеющиеся научные достижения не потеряли актуальности на современном этапе развития юридической науки, но в силу многогранности этой проблематики и интенсификацией процессов, связанных с реформированием национального трудового права, систематизации его нормативных актов, необходимость дальнейшей разработки данного направления приобретает в современных условиях особое значение, значимость.

В силу указанного и принимая во внимание недостаточность научной проработки данного направления отраслевой — трудово-правовой науки, автором статьи было поставлено *задание* — исследовать имеющиеся особенности принятия на службу и специальные основания возникновения трудовых отношений работников органов внутренних дел Украины.

Возникновение правоотношений обусловлено одним юридическим фактом или их совокупностью (юридическим составом) [11, с. 10]. Основанием возникновения трудовых отношений, в частности, являются «всегда правомерные действия, взаимосогласованные [12, с. 34] и осознанные действия» [11, с. 59], а трудовой договор (контракт) [13, с. 28; 14, с. 112], легальное определение которых содержится в ст. 21 КЗоТ Украины — рассматривается традиционно как «универсальное», «главное» основание возникновения трудовых отношений [15, с. 79]. Служебно-трудовое правоотношение [16, с. 12–16; 17, с. 99–112; 18, с. 32–48] с работником органов внутренних дел (*далее* — ОВД), в том числе и милиции, возникает, в соответствии со ст. 17 Закона Украины от 20.12.90 «О милиции» [19], на «контрактной основе», т.е. контракта о службе [20, с. 16–21; 21, с. 3–24; 22, с. 193–208]. Определение последнего в специальном законодательстве о труде работников ОВД не содержится, а разработка порядка и условий заключения контракта, согласно п. 4 Положения о службе в ОВД Украины [23, с. 438–464], была отнесена к компетенции министра внутренних дел. Однако, с 1991 г. по настоящее время ни порядок, ни условия, ни типовая (примерная) форма такого контракта не разработаны. Поэтому вопрос остается открытым не только на уровне правоприменительной практики, а и научной доктрины трудового права. А ведь в литературе обоснованно отмечается, что из всех оснований, которые обеспечивают динамику (реализацию) общественно-трудовых отношений, наиболее важными являются юридические факты, которые «устанавливают трудовые права и обязанности участников трудового правоотношения», поскольку такие юридические факты создают «фундаментальную основу для дальнейшего развития других отношений работников и работодателей в процессе существования трудового правоотношения» [4, с. 59]. С юридическими фактами непосредственно связана динамика трудового правоотношения. А потому по юридическим последствиям можно выделить три этапа существования трудового правоотношения — его возникновение, изменение и прекращение. При этом, «наиболее важным является, бесспорно, — пишет П. Д. Пыльпенко, этап возникновения правоотношения. Без этого этапа вообще нельзя было бы говорить о правоотношении в любой сфере общественной жизни и в том числе в области общественно-трудовых отношений. Поэтому не удивительно, что большинство научных исследований юридических фактов по трудовому праву касаются, собственно, этапа возникновения трудового правоотношения. Итак, возникновение (появление) правовых отношений всегда выступает обязательным этапом динамики трудовых и тесно связанных с ними правоотношений» [3, с. 14]. Справедливо обращает внимание и В. С. Венедиктов: «Основным и центральным институтом трудового права Украины является трудовой договор. Трудовой договор как правовой институт характеризуется совокупностью правовых норм, регулирующих: порядок возникновения трудовых правоотношений; порядок изменения трудовых правоотношений; порядок прекращения трудовых правоотношений. Будучи ведущей организационно-правовой формой применения труда граждан, трудовой договор является базой для существования и развития отношений по применению труда, регулируемых нормами трудового права Украины» [15, с. 77]. Изложенное обуславливает необходимость уточнения понятия, значения, содержания, структуры и признаков контракта о службе как основания возникновения служебно-трудового

правоотношения работника ОВД, а также формулирование соответствующих предложений по внесению изменений, дополнений в действующее законодательство.

Прежде всего, отметим, что контракт о службе имеет определенное социально-экономическое и правовое значение. Так, он является: основной правовой формой привлечения, распределения, перераспределения, закрепления и рационального использования трудовых ресурсов в системе органов внутренних Украины; правовой формой осуществления гражданами права на труд (ст. 43 Конституции Украины от 28.06.96 г., ст. 4 КЗоТ Украины); основанием возникновения служебно-трудового правоотношения работника ОВД, порождая это правоотношение и действие его во времени; необходимой предпосылкой возникновения для его сторон служебных прав и обязанностей, предусмотренных другими институтами трудового законодательства [4, с. 59], включая и специальное, — рабочего времени, заработной платы, охраны труда и т.д. То есть, контракт о службе является источником взаимных прав и обязанностей его сторон, а также необходимой предпосылкой для возникновения у служащего других, тесно связанных со служебно-трудовым, правоотношений (по материальной ответственности, повышению квалификации, рассмотрению трудовых споров и др.); правовой формой связи служащего с членами данного трудового коллектива, как вступающего в эту кооперацию труда. Наряду с этим, контракт о службе отражает индивидуально-договорной метод в сфере регулирования служебно-трудовых отношений работников ОВД, определяя такие условия, как место работы, трудовую функцию [24, с. 35–39], срок выполнения работы и другие, устанавливаемые по соглашению сторон. Индивидуальное правовое регулирование осуществляется путем создания на основе общих предписаний, содержащихся в нормах трудового права, индивидуальных предписаний, а также конкретизации общих прав и обязанностей, связанных с реализацией принципа «можно делать все, что не запрещено законом». Правовым выражением и непосредственным отражением индивидуального регулирования является трудовой договор (контракт)» [15, с. 78]. К тому же, контракт о службе — договор личного характера, и поэтому он «охраняет личность работника от незаконных условий труда, его честь и достоинство» [25, с. 169].

Контракт о службе — это соглашение, т.е. юридический акт, служебно-трудовое же правоотношение — это правовая связь, возникшая из контракта. Основная функция контракта о службе — создать действие во времени служебно-трудового правоотношения, регулировать его [26, с. 30–64; 27, с. 65–90]. На отличие этих двух понятий обращается внимание как в науке трудового права, так и в общей теории права. Однако, между контрактом и служебно-трудовым правоотношением существует и связь: изменение условий контракта влечет изменение в содержании правоотношения; как правоотношение, так и контракт о службе направлены на достижение определенной цели, отражающей интересы, волю сторон.

Указанные и другие признаки контракта, о которых будет сказано ниже, позволяют дать следующее его определение. Контракт о службе в органах внутренних дел — это особая форма срочного трудового договора, который заключается между органом внутренних дел в лице соответствующего начальника или уполномоченного им органа и гражданином Украины о выполнении им работы по определенной должности в конкретном органе внутренних дел на условиях, установленных законодательством и соглашением сторон.

Анализ положений действующего общего и специального законодательства о труде и имеющихся научных разработок, позволяет выделить ряд существенных признаков контракта о службе в ОВД. Во-первых, хотя форма контракта о службе не определена ни в Законе Украины от 20.12.90 «О милиции», ни в Положении о службе, последний, в силу общих предписаний императивного характера ст. 24 КЗоТ Украины, должен заключаться только в письменной форме. На это обстоятельство правильно обращается внимание в литературе [28, с. 8]. В будущем было бы целесообразно нормативно оговорить письменную форму контракта о службе так, как это сделано, например, в ст. 11 Положения о службе РФ [29]. Во-вторых, — особенности содержания контракта о службе. Совокупность условий, определяющих взаимные права и обязанности сторон контракта, составляет его содержание. Сюда входят условия, установленные как самими сторонами, так и нормативными актами. Последние являются общими для всех работников (или части их) и закреплены в законодательстве, поэтому перечислять их в контракте нет необходимости, но сослаться на это законодательство желательно. Например, права и обязанности работников ОВД, перечисленные во II разделе Закона Украины от 20.12.90 «О милиции». Должностные инструкции, закрепляющие конкретные должностные обязанности работника по штатной должности, целесообразно прилагать к контракту, оговорив это в его тексте. Среди условий, вырабатываемых договаривающимися сторонами, необходимо различать обязательные (необходимые) и факультативные (дополнительные). Под обязательными понимаются условия, при отсутствии соглашения по которым контракт о службе не может считаться заключенным и не порождает служебно-трудового правоотношения. Факультативные — могут лишь уточнять, развивать или дополнять основные условия. Однако, если они закреплены в контракте, то являются обязательными для исполнения сторонами.

К обязательным условиям контракта относятся: соглашение на приеме-поступлении на службу, которое отражает волевым характером контракта и предполагает наличие действительного намерения сторон (без пороков воли) породить длящееся [30, с. 7–23] служебно-трудовое правоотношение; место службы — расположенный в определенной местности (населенном пункте) конкретный орган внутренних дел, обладающий трудовой правоспособностью. Условие о месте службы необходимо [31, с. 10] уточнить путем указания на определенное структурное подразделение органа внутренних дел, где предполагается прохождение службы гражданином. Служебно-трудовая функция работника (род работы) определяется с учетом специальности, квалификации и должности, которые оговариваются при заключении контракта, и не может в дальнейшем изменяться в одностороннем порядке. Служебно-трудовая функция работника ОВД имеет публичный характер, что влечет законодательное возложение на него специфических обязанностей [32, с. 64], прав, не свойственных большинству других категорий работников (см., например, ст.ст. 5, 10, 13 Закона Украины от 16.12.93 «О государственной службе» [33]; ст.ст. 5, 6, 10–15, 15–1 Закона Украины от 20.12.90 «О милиции» [19]; пп. 10, 11, 15 Положения о службе [23] и др.). При установлении служебно-трудовой функции работника ОВД необходимо различать понятия «должность» и «специальность». Должность предопределяет границы компетенции служащего, т.е. круг его прав, обязанностей и ответственность [24, с. 25–28] (круг служебных полномочий) и представляет собой первичную структурную единицу органа (подразделения) внутренних дел и его аппарата, которая определяется структурой и штатным расписанием последнего. Специальность характеризует род (вид) служебно-трудовой деятельности, требующей соответствующих специальных знаний и навыков, приобретенных в процессе специального образования и практического опыта [34, с. 131]. Соглашение о времени начала работы и о сроке — условие, которым определяется момент приступления служащего к работе и сама продолжительность служебно-трудового правоотношения. В данном случае, речь идет о достижении соглашения относительно времени начала работы, а не о фактическом наступлении этого срока, поскольку трудовой договор вступает в силу, считается заключенным с момента достижения соглашения по всем необходимым (конститутивным) условиям [35, с. 163]. Контракт же, в отличие от трудового договора, вступает в силу с момента его подписания сторонами и относится к «реальным видам договоров» [36, с. 20]. Из сказанного следует, что уже с момента заключения трудового договора (контракта) возникают взаимные права и обязанности сторон, в частности, гражданин вправе требовать фактического предоставления именно той работы и в тот срок, которые обусловлены при заключении контракта о службе; другая же сторона именно к этому сроку обязана обеспечить его работой по соответствующей специальности, квалификации, должности и до наступления этого срока не должна принимать на эту работу другое лицо.

Отдельные авторы [34, с. 132] не относят время начала работы к необходимым условиям трудового договора. В качестве аргумента ссылаются они на то, что фактическое допущение к работе считается заключением трудового договора, независимо от того, был ли надлежащим образом оформлен прием на работу (ст. 24 КЗоТ Украины). Но ведь в данном случае, фактическое допущение необходимо рассматривать как разновидность согласованного волеизъявления сторон о времени начала работы, поскольку законодатель не имеет в виду здесь какого-то «произвольного» допуска к работе. Началом службы необходимо считать время, когда служащий фактически приступил к выполнению своих обязанностей. Во избежание «несоответствия реальных дат подписания контракта обеими сторонами» [31, с. 15], необходимо в контракт вносить такие обязательные реквизиты, как «начало (окончание) служебно-трудовой деятельности». Это позволит избежать все правовые последствия, связанные с возникновением служебно-трудовых отношений, определять с установленного в контракте дня; сторонам будет проще ориентироваться в датах при решении вопроса о продлении или прекращении контракта. При исчислении сроков, предусмотренных в контракте о службе, необходимо руководствоваться ст. 241–1 КЗоТ Украины. Если продолжительность служебно-трудового правоотношения не оговорена сторонами, — оно должно рассматриваться как постоянное, а сам трудовой договор —

бессрочным [37, с. 19]. Соглашение о размере и условиях оплаты также является обязательным условием контракта (ст.ст. 20, 29 Закона Украины от 24.03.95 «Об оплате труда» [38]). Заметим, что в литературе высказываются по этому вопросу различные точки зрения: одни ученые [25, с. 174; 34, с. 132] полагают, что отсутствие этого условия не влияет на судьбу трудового договора, другие [35, с. 163–164; 39, с. 19] — правильно указывают на конституирующий характер последнего. В целом оплата труда работников ОВД определяется в нормативном порядке, но конкретный размер должностного оклада (в пределах схемы должностного оклада) может быть определен соглашением сторон, что исключает последующие изменения в оплате труда без согласия служащего. Вместе с этим, учитывая особенности службы, а также материальные и финансовые возможности органа внутренних дел, как субъекта экономических отношений (именно такой статус предлагается легально закрепить в разрабатываемом ныне законе «О системе органов МВД Украины» [40, с. 46]), по соглашению сторон, в контракте могут предусматриваться дополнительные надбавки, доплаты, премии и иные поощрительные, компенсационные и гарантийные выплаты для работников, служебная деятельность которых сопряжена с повышенными умственными, физическими и психологическими затратами, вызванными творческим либо опасным или экстремальным характером выполняемой работы. Целесообразность именно такого подхода обосновывается в науке [41, с. 27].

К дополнительным условиям контракта относятся: испытание при приеме на службу [42, с. 22–32], совмещение должностей и расширение зон обслуживания, предоставление жилой площади и места в ведомственном детском учреждении, обязательства по дополнительному информационному обслуживанию (обеспечение нормативной и специальной литературой и т.д.), установление индивидуальных, гибких (мобильных) и иных [43, с. 130–132] режимов рабочего времени и времени отдыха, предоставление служащим и членам их семей бесплатных путевок в санатории, дома отдыха либо очередного отпуска в удобное для служащего время и т.д. Другими словами, в части льгот, здесь речь идет о дополнительных, к уже закрепленным в законодательстве льготам.

Представляется, что еще же основанием возникновения служебно–трудовых отношений с работниками ОВД должен быть юридический состав в виде сложной (связанной) системы юридических фактов. Последняя предполагает наличие отдельных юридических фактов, которые разворачиваются в строго определенной временной последовательности: заключению контракта о службе предшествует проведение конкурса, по результатам которого комиссией принимается решение о победителе. Такое решение и является элементом упомянутого юридического состава. Конкурс при поступлении на службу в ОВД, в том числе и милицию, представляет правовой метод оценки деловых качеств лица и мог бы проводиться в двух основных формах: конкурс документов и (или) конкурс–испытание и не может рассматриваться, как считают отдельные авторы [25, с. 113], как «форма трудового договора» либо «основание» возникновения трудовых отношений. Правовое значение конкурса при поступлении на государственную службу проявляется в том, что последний является средством повышения эффективности работы государственного органа и служит критерием классификации самих служащих. Принимая во внимание вышеизложенное, ст. 17 Закона Украины от 20.12.90 «О милиции» целесообразно изложить в такой редакции: «На службу в органы внутренних дел принимаются на конкурсной основе граждане Украины путем заключения трудового договора, а в случае невозможности установления служебно–трудовых отношений на неопределенный срок, в силу характера или условий предстоящей службы, интересов работника и других случаях, предусмотренных трудовым законодательством, — заключается срочный трудовой договор либо его особая форма — контракт о службе».

Исследование порядка и условий возникновения служебно–трудовых отношений в дальнейшем, в том числе усовершенствование контрактной формы комплектования персонала ОВД, принципиально должно осуществляться в контексте повышения уровня правовой защиты этой категории госслужащих. Однако сегодня их правовая защита является декларативной и сопряжена с многочисленными проблемами [44–49] в сфере правового регулирования служебно–трудовых отношений работников ОВД Украины.

РЕЗЮМЕ

Крізь призму теорії юридичних фактів здійснено теоретико–правовий аналіз передбачених законодавством підстав виникнення службово–трудових відносин працівників органів внутрішніх справ. Особлива увага приділена аналізу структури й змісту контракту про службу в ОВС України.

Ключові слова: юридичні факти, трудові відносини, працівники органів внутрішніх справ, контракт про службу, законодавство про службу.

РЕЗЮМЕ

Сквозь призму теории юридических фактов осуществлен теоретико–правовой анализ предусмотренных законодательством оснований возникновения служебно–трудовых отношений работников органов внутренних дел. Особое внимание уделено анализу структуры и содержания контракта о службе в ОВД Украины.

Ключевые слова: юридические факты, трудовые отношения, работники органов внутренних дел, контракт о службе, законодательство о службе.

SUMMARY

Through a prism of the general theory of the legal facts the theoretic–legal analysis of the bases of occurrence of labour relations of workers of law–enforcement bodies stipulated by the legislation is carried out. The special attention is given to the analysis of structure and the contents of the contract on service of law–enforcement bodies of Ukraine.

Keywords: legal facts, labour relations, workers of law–enforcement bodies, contract on service, legislation on service.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Прокопенко В. І. Трудове право України / В. І. Прокопенко. — Х. : Консум, 2003. — 436 с.
2. Гойман–Червонок В. И. Очерк теории государства и права / В. И. Гойман–Червонок. — М. : МЮИ МВД России, 1996. — 274 с.
3. Пилипенко П. Д. Підстави виникнення індивідуальних трудових правовідносин : монографія / П. Д. Пилипенко. — К. : Т–во «Знання», КОО, 2003. — 156 с.
4. Солодовник Л. Юридичні факти — підстави виникнення трудових правовідносин / Л. Солодовник // Право України. — 2000. — № 1. — С. 58–60.
5. Советское гражданское право / под ред. О. А. Красавчикова. — М. : Высшая школа, 1985. — 478 с.
6. Исаков В. Б. Юридические факты в советском праве: монография / В. Б. Исаков. — М. : Юрид. лит., 1984. — 211 с.
7. Венедиктов В. С. Теоретические проблемы юридической ответственности в трудовом праве : монография / В. С. Венедиктов. — Х. : Консум, 1996. — 134 с.
8. Лавриненко О. В. Трудовое право Украины: наука, отрасль, учебная дисциплина (современное состояние и перспективы развития в XXI веке). — Х. : АВГ–Пресс, 2000. — 768 с.
9. Сташків Б. І. Деякі аспекти проблеми юридичних фактів у теорії права // Б. І. Сташків / Проблеми права: наук.–практ. збірник. — Чернігів : Юрист, 1997. — Вип. 1. — С. 3–7.
10. Кельман М. С. Загальна теорія держави і права / М. С. Кельман, О. Г. Мурашин. — К. : Кондор, 2006. — 477 с.
11. Срьоменко В. В. Підстави виникнення трудових правовідносин : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : 12.00.05 «Трудове право ; право соціального забезпечення» / В. В. Срьоменко. — Х. : НЮАУ ім. Ярослава Мудрого, 1998. — 19 с.
12. Лившиц Р. З. Трудовое законодательство: настоящее и будущее : монография / Р. З. Лившиц. — М. : Наука, 1989. — 328 с.
13. Глозман В. А. Трудовой договор в условиях научно–технического прогресса. — Минск : Изд–во БГУ, 1978.
14. Кривой В. И. Проект Трудового кодекса Республики Беларусь / В. И. Кривой // Государство и право. — 1996. — № 6. — С. 111–114.
15. Венедиктов В. С. Трудовое право Украины / В. С. Венедиктов. — Х. : Консум, 2006. — 178 с.
16. Лавриненко О. В. Служебно–трудовое правоотношение работника органов внутренних дел / О. В. Лавриненко // Бизнес–Информ. — 1998. — № 9. — С. 12–16.

17. Лаврінченко О. В. Поняття і ознаки службово–трудоких відносин працівників органів внутрішніх справ / О. В. Лаврінченко // Вісник Запорізького юридичного інституту. — 1999. — № 2. — С. 99–112.
18. Лаврінченко О. В. Службово–трудокі спори працівників ОВС України : науково–практичні рекомендації / О. В. Лаврінченко. — Донецьк : ДЮІ МВС, 2005. — 144 с.
19. О милиции : Закон Украины от 20.12.90 // Ведомости Верховного Совета УССР. — 1991. — № 4. — Ст. 20.
20. Лавриненко О. В. Контракт о службе / О. В. Лавриненко // Бизнес–Информ. — 1998. — № 1. — С. 16–21.
21. Лавриненко О. В. Контрактная форма трудового договора как основание возникновения служебно–трудоких отношений работников органов внутренних дел : науч.–практ. пособие / О. В. Лавриненко. — Х. : Знание, 1999. — 48 с.
22. Лаврінченко О. В. Удосконалення законодавства про контрактну форму комплектування органів внутрішніх справ як тенденція розвитку інституту трудового договору / О. В. Лаврінченко // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. — 2003. — № 1. — С. 193–208.
23. Положение о порядке и условиях прохождения службы лицами рядового и начальствующего состава органов внутренних дел Украины, утв. Постановлением Кабинета Министров УССР от 29.07.91 № 114 // Збірник нормативних актів України з питань правопорядку. — К. : РВВ МВС України, 2011. — С. 32–45.
24. Лаврінченко О. В. Поняття, ознаки та порядок установлення змісту трудової функції працівника: теоретичні аспекти сучасного вчення / О. В. Лаврінченко // Економіка. Фінанси. Право. — 2005. — № 10. — С. 35–39.
25. Гусов К. Н. Трудовое право России / К. Н. Гусов, В. Н. Толкунова. — М. : Юристъ, 1999. — 480 с.
26. Лаврінченко О. В. Сучасні проблеми захисту трудових прав атестованого персоналу ОВС України під час вирішення індивідуальних службово–трудоких спорів : монографія / О. В. Лаврінченко. — Донецьк : ДЮІ ЛДУВС, 2006. — 304 с.
27. Лавриненко О. В. Правовая природа и порядок возникновения служебно–трудоких отношений работников органов внутренних дел Украины : монография / О. В. Лавриненко. — Донецьк : Норд–Пресс — ДЮІ ЛГУВД, 2007. — 262 с.
28. Прилипка С. М. Трудовой контракт за законодавством України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : 12.00.05 «Трудове право ; право соціального забезпечення» / С. М. Прилипка. — Х. : НЮАУ ім. Ярослава Мудрого, 1995. — 19 с.
29. Положение о службе в органах внутренних дел Российской Федерации, утв. Постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 23.12.92 № 4202–1 // Ведомости Съезда народных депутатов и Верховного Совета Российской Федерации. — 1993. — № 2. — Ст. 70.
30. Молодцов М. В. Стабильность трудовых правоотношений : монография / М. В. Молодцов, В. Р. Соифер. — М. : Высшая школа, 1976. — 172 с.
31. Мякишев Г. М. Контракт о службе в органах внутренних дел : науч.–практ. пособие / Г. М. Мякишев. — М. : Изд–во Академии МВД России, 1995. — 98 с.
32. Воловик В. Про трудовоправовий статус державних службовців / В. Воловик // Право України. — 1997. — № 1. — С. 62–66.
33. О государственной службе : Закон Украины от 16.12.93 // Ведомости Верховного Совета Украины. — 1993. — № 52. — Ст. 490.
34. Сыроватская Л. А. Трудовое право / Л. А. Сыроватская. — М. : Белые альвы, 1997. — 322 с.
35. Трудовое право / отв. ред. О. В. Смирнов. — М. : Статус ЛТД+, 1996. — 484 с.
36. Хусточкіна О. Контракт у трудовому праві України (законодавство та практика його застосування) / О. Хусточкіна // Право України. — 1995. — № 5–6. — С. 19–23.
37. Венедиктов В. С. Правовые вопросы возникновения, изменения и прекращения трудовых правоотношений : науч.–практ. пособие / В. С. Венедиктов. — Харьков: Ун–т внутр. дел, 1996.
38. Об оплате труда : Закон Украины от 24.03.95 // Ведомости Верховного Совета Украины. — 1995. — № 17. — Ст. 121.
39. Венедиктов В. С. Трудовое право Украины / В. С. Венедиктов. — Х. : ХИВД, 1994. — 147 с.
40. Гавриленко Д. А. Дисциплина в советском государственном аппарате и организационно–правовые средства ее обеспечения : монография / Д. А. Гавриленко. — Минск : Политиздат, 1979. — 187 с.
41. Зушик Ю. Держуправління в Україні — «корупціонери» мимоволі? / Ю. Зушик // Праця і зарплата. — 1997. — № 12. — С. 25–28.
42. Лавриненко О. В. Испытание при приеме на работу: понятие, правовая природа, порядок установления и последствия его прохождения (исследование теоретических аспектов) / О. В. Лавриненко // Економіка. Фінанси. Право. — 2006. — № 3. — С. 22–32.
43. Киселев И. Я. Трудовое право стран Запада на рубеже XXI века / И. Я. Киселев // Государство и право. — 1996. — № 1. — С. 122–126.
44. Акаєв Т. Ш. Державна служба працівників органів внутрішніх справ та принципи її регулювання: дискусійні підходи / Т. Ш. Акаєв, О. В. Лаврінченко // Господарсько–правове, цивільно–правове та фінансово–правове забезпечення розвитку економіки України : мат–ли Всеукраїнської наук.–практ. конф., (м. Донецьк, 27 листопада 2009 р.) : у 2 ч. — Донецьк : ДЮІ ЛДУВС — Кальміус, 2011. — Ч. 1. — С. 43–47.
45. Акаєв Т. Ш. Поняттєвий апарат і структурна організація трудового законодавства про службу працівників органів внутрішніх справ України: теоретичний аспект / Т. Ш. Акаєв // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. — 2011. — № 3. — С. 223–233.
46. Акаєв Т. Ш. Основні напрями реформування законодавства України про службово–трудокі відносини працівників органів внутрішніх справ / Т. Ш. Акаєв // Актуальні проблеми регулювання відносин у сфері праці та соціального забезпечення : мат–ли III Міжнародної наук.–практ. конф., (м. Харків, 7–8 жовтня 2011 р.). — Х. : НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого», 2011. — С. 273–276.
47. Акаєв Т. Ш. Про трудо–правову природу відносин, що виникають під час проходження служби працівниками ОВС України / Т. Ш. Акаєв // Трудове право, правове соціального забезпечення та сучасні проблеми проходження служби в органах внутрішніх справ : мат–ли Всеукраїнської наук.–практ. конф., (м. Харків, 25 листопада 2011 р.). — Х. : ХНУВС, 2011. — С. 313–315.
48. Акаєв Т. Ш. Особенности системы правового регулирования и правовая природа трудовых отношений работников органов внутренних дел, имеющих специальные звания милиции Украины (в контексте анализа проекта нового Трудового кодекса Украины) / Т. Ш. Акаєв // Вісник Донецького національного університету. Серія В : Економіка і право. — 2011. — Т. 2, Вип. 1. — С. 353–359.
49. Акаєв Т. Ш. Предмет трудового права та трудові відносини працівників органів внутрішніх справ України / Т. Ш. Акаєв // Розвиток наукових досліджень 2011 : мат–ли VII Міжнародної наук.–практ. конф., (м. Полтава, 28–30 листопада 2011 р.). — Полтава : ІнтерГрафіка, 2011. — Т. 3. — С. 8–11.

УДК 364.3(477):61:342

ІНСТИТУТ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Дорошенко А.О.

У ст. 3 Конституції України життя людини визнано однією з найвищих соціальних цінностей української держави. Тому цілком логічним та послідовним є проголошення у ст. 49 Конституції України права людини на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування. На сьогодні в Україні однією з найактуальніших проблем у сфері охорони здоров'я є проблема достойного забезпечення населення якісними медичними послугами та підтримка його на достатньому для функціонування рівні. Ефективним засобом забезпечення права кожного громадянина на отримання гарантованої і якісної медичної допомоги є впровадження системи обов'язкового медичного

страхування, а також подальший розвиток добровільного медичного страхування. Фінансові надходження у вітчизняну медицину це: по-перше, запровадження нових прогресивних медичних технологій та методів лікування; по-друге: фінансова захищеність громадян при настанні хвороби.

Медичне страхування – одна з найважливіших складових ефективного функціонування національної системи охорони здоров'я. Медичне страхування є формою захисту від ризику, який загрожує найціннішому в особистому і суспільному плані – здоров'ю і життю людини. Однак за період незалежності України вказані вище конституційні права у сфері охорони здоров'я залишаються нереалізованими належним чином. Охорона здоров'я забезпечується державним фінансуванням відповідних соціально-економічних, медико-санітарних і оздоровчо-профілактичних програм. В Україні відповідного законодавства про обов'язкове медичне страхування немає, проте в законі "Про страхування" медичне страхування вказане першим у переліку обов'язкових його видів. Затримки з впровадження системи обов'язкового медичного страхування можна пояснити складністю і невирішеністю багатьох питань щодо механізмів його реалізації, ризиком нестачі коштів у Фонді медичного страхування на покриття витрат, а також можливих соціальних і економічних наслідків [1].

Проблемам та перспективам впровадження інституту обов'язкового медичного страхування в Україні приділяли увагу у своїх дослідженнях С. Стеценко, Я. Буздуган, Л. Воронова, З. Гладун, Д. Карамішев, В. Рудий, Я. Сенюта. Але, не дивлячись на наявність ґрунтовних та достатніх теоретико-практичних досліджень у даній галузі знань, можна вказати на численні проблеми, що потребують всебічного дослідження та внесення пропозицій відносно можливих шляхів їх вирішення. Виходячи з вищевказаних положень, можна констатувати актуальність та необхідність дослідження правового інституту обов'язкового медичного страхування в Україні.

Традиційно у загальній системі страхування виділяється дві форми вказаного інституту – добровільна та обов'язкова, дане положення розповсюджується і на сферу охорони здоров'я. У правовій системі України добровільна форма досліджуваного інституту певною мірою розповсюджена та врегульована, а щодо обов'язкового медичного страхування можна стверджувати протилежне, адже відсутній нормативно-правовий акт, присвячений його регулюванню, та немає практичного досвіду щодо впровадження та функціонування даного правового інституту. Сама проблематика медичного страхування є не зовсім новою навіть у сучасній Україні. З початку 90-х років ХХ ст. у нашій державі почали виникати певні форми добровільного медичного страхування. Велика кількість загальнострахових компаній почала займатися медичним страхуванням у різних обсягах. Останніми роками почало стихійно з'являтися добровільне страхування у некомерційній формі – так звані лікарняні каси. Але за відносно незначного поширення добровільного медичного страхування комерційна форма і тут превалує. В європейських країнах частка добровільного медичного страхування у фінансуванні системи охорони здоров'я становить 5-18%. Аналізуючи витрати середнього українського громадянина, можна зробити висновок, що для більшості українського населення добровільне медичне страхування сьогодні є недоступним. Подальше функціонування інституту медичного страхування в Україні без запровадження у найближчий час системи реформ не матиме вагомого впливу на забезпечення належного рівня дотримання конституційного права громадян на медичне страхування та охорону здоров'я [2].

Цікавим у контексті розгляду інституту медичного страхування є порівняння деяких положень стану національної системи охорони здоров'я з аналогічними у інших країнах. Обов'язкова форма медичного страхування використовується у тих країнах, де переважне значення має суспільна охорона здоров'я, а добровільна – там, де поширені приватні страхові компанії. Принцип обов'язкового медичного страхування діє, наприклад, у Франції, Канаді, Німеччині, Нідерландах. В Ізраїлі і Швейцарії переважає добровільне страхування, а обов'язкове існує тільки щодо окремих професій. В Україні на одного громадянина в бюджеті виділено (3,4 % від ВВП) 60 євро, тоді як за часів СРСР ця цифра дорівнювала 6-6,5 % на душу населення. У США ця цифра становить від 11 % до 14 %, у Німеччині – 10-11%. Вихід із ситуації, що склалася, експерти галузі вбачають у системі багатоканального фінансування, де особливу роль буде відведено медичному соціальному страхуванню, коли замовником медичних послуг є страховик, оплачуючи реально надані послуги і контролюючи їхню якість. Цей метод існує у багатьох країнах і довів свою ефективність. За прогнозами, із впровадженням обов'язкової страхової медицини сума грошових коштів, що виділяються на рік на медичне обслуговування однієї особи, може збільшитися удвічі. Здоров'я населення України характеризується критично низьким рівнем. Показники смертності населення в Україні у 2-4 рази перевищують аналогічні показники у країнах Європейського Союзу. Україна має найвищий в Європі рівень депопуляції населення. Темпи поглиблення демографічної кризи загрожують національній безпеці України. На здоров'я і відтворення населення негативно впливають забруднення навколишнього природного середовища, наслідки Чорнобильської катастрофи, погіршення умов життя, поширення соціально небезпечних захворювань, таких як туберкульоз і СНІД, наркоманія і алкоголізм. Усе це обумовлює зростання потреб у медичній допомозі, що за умов обмеженого фінансування галузі зменшує можливості системи охорони здоров'я у забезпеченні населення якісними медичними послугами. Стан здоров'я населення України прямо залежить від рівня фінансування системи охорони здоров'я, але за останні 15 років цей рівень не піднімався вище 3,4 відсотка обсягу ВВП за мінімальної потреби у 5 відсотків. Водночас у європейських країнах цей показник перевищує 10 відсотків. В умовах гострої нестачі бюджетних коштів дедалі більша частка медичної допомоги стає платною, що негативно позначається на її доступності. Особливо страждають найуразливіші категорії населення: люди похилого віку, інваліди, хронічно хворі. Поряд з недостатнім та несталим фінансуванням спостерігається неефективне та нераціональне використання фінансових і матеріально-технічних ресурсів [3].

Однак кардинальних змін можна досягти тільки через системну реформу та комплексний, законодавчо врегульований перехід системи охорони здоров'я на модель бюджетно-страхової медицини. Такий підхід має включати: збільшення бюджетного фінансування галузі до 5 відсотків обсягу ВВП; запровадження обов'язкового медичного страхування; оптимізацію та децентралізацію системи управління; підвищення ефективності використання всіх ресурсів; перехід до ринкових відносин у медичній галузі; вдосконалення та посилення первинної медичної допомоги і профілактики; поступовий перехід до прогресивних форм господарювання закладів охорони здоров'я; збільшення рівня оплати праці та соціального захисту медичних працівників.

Для дослідження позитивних та негативних наслідків впровадження інституту обов'язкового медичного страхування доцільним є аналіз досліджуваного питання у Російській Федерації. Десятирічний досвід запровадження обов'язкового медичного страхування в Росії показав практичну відсутність реального результату щодо вирішення проблем у системі охорони здоров'я. По-перше, обов'язкове медичне страхування не забезпечило додаткового фінансування галузі, а відбувалося лише заміщення коштами обов'язкового медичного страхування частини бюджетних коштів, по-друге, гарантований обсяг медичних послуг обов'язкового медичного страхування фінансується лише на дві третини, через що медичні заклади не зацікавлені в якісному лікуванні пацієнтів. Однією з причин такої ситуації є неефективна схема фінансування. В обов'язкове медичне страхування сплачується 3,6% єдиного соціального податку, з них 0,2% отримує федеральний фонд обов'язкового медичного страхування, а 3,4% – регіональні фонди. Переважна частина коштів витрачається на утримання поліклінік, лікарень, обладнання і персоналу. Отже, внаслідок цього продовжує зростати дефіцит системи обов'язкового медичного страхування, а хворі отримують за свої страхові поліси незначну частину потрібних послуг. Отже, при вирішенні питання щодо впровадження інституту обов'язкового медичного страхування в Україні треба враховувати позитивні та негативні наслідки його функціонування в країнах з подібними системами медичного страхування, зокрема у Російській Федерації.

Загальнообов'язкове державне медичне страхування повинне забезпечити рівні можливості всіх громадян, щодо реалізації їхніх конституційних прав на ефективне медичне обслуговування. Своєю чергою, цей вид страхування має вирішити такі завдання: за рахунок запровадження збирання на загальнообов'язкове державне медичне страхування залучити додаткові позабюджетні джерела фінансування; визначити правові, соціальні, організаційні засади загальнообов'язкового державного медичного страхування населення в Україні; створити умови для вирівнювання обсягу та якості медичної допомоги, що надається громадянам на всій території України; забезпечити захист інтересів застрахованих осіб. Головним чинником розвитку системи охорони здоров'я будь-якої країни є показники фінансування та стабільність його джерел. Держави із великим національним прибутком (США, Великобританія тощо) відрізняються більш високими витратами на медичні послуги на душу населення порівняно з менш розвиненими країнами (Індія, Єгипет, Мексика тощо). Так, наприклад, в Німеччині охорона здоров'я базується на страхових засадах, тому частка бюджетних коштів незначна і становить 10,1 % загальної суми витратків. В США, для яких характерні принципи приватної медицини, бюджет становить 35 % суми витратків. Найбільша роль бюджетних

витрат в цій галузі належить Великобританії – 85% загальної суми, оскільки в основі цієї системи лежить бюджетне фінансування. Отже, зарубіжний досвід свідчить про те, що одним із істотних джерел фінансування медичної допомоги є залучення коштів через страхові механізми. Багатьма науковцями фінансування системи охорони здоров'я пропонується здійснювати шляхом залучення коштів Державного бюджету України, місцевих бюджетів, фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, благодійних організацій, добровільного медичного страхування, особистих коштів громадян та інших джерел у встановленому законом порядку. Особи, яка застраховувалась в системі медичного страхування, видаватиметься свідоцтво про загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що є єдиним для всіх видів загальнообов'язкового державного соціального страхування та документом суворої звітності. Цей документ надаватиме особі право звернення за медичними і соціальними послугами та матеріальним забезпеченням [4].

Питання реформування системи медичного страхування та введення інституту обов'язкового його виду не є новим для українського законодавця. На розгляд до ВР України за останнє десятиріччя внесено декілька законопроектів:

1. Проект Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» № 4505 від 12.12.2003 р. (Подання І. Франчука).
2. Проект Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» № 4505-1 від 06.02.2004 р. (Подання І. Шурми).
3. Проект Закону «Про фінансування охорони здоров'я та медичне страхування» № № 3370 від 08.10.2003 р. (Подання М. Поліщука, Р. Богатирьової).
4. Проект Закону «Про загальнообов'язкове медичне страхування» №3370-1 від 27.01.2004 р. (Подання М. Добкіна, О. Морозова).
5. Проект Закону «Про обов'язкове медичне страхування» № 5655 від 16.06.2004 р. (Подання М. Добкіна, О. Морозова, В. Хомутинніка).
6. Проект Закону «Про фінансування охорони здоров'я та обов'язкове соціальне медичне страхування в Україні» (реєстр. № 4744).
7. Проект Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» (реєстр. № 1040), поданий Я.М. Сухим, Л.Л. Денісовою.
8. Проект Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» (реєстр. № 1040-1), поданий Л.С. Григорович, С.Д. Добряком, В.Г. Карпуком та іншими.

Причому найбільший теоретичний та практичний інтерес представляють положення, передбачені законопроектом № 3155 "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування". Його автори вважають одним з можливих напрямів реформування медицини перехід від системи виключно бюджетного фінансування сфери охорони здоров'я до нової, бюджетно-страхової моделі, що базується на соціальному страхуванні. Вона припускає фінансування цільовими страховими внесками працевластців, фондами соціального страхування, державою, а також за бюджетні кошти різних рівнів. Законопроект передбачає також, що медичне страхування здійснюватиметься Фондом загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування. Його територіальні управління і відділення укладатимуть договори з установами охорони здоров'я, здійснюватимуть оплату наданої медичної допомоги, контролюватимуть її якість, що вочевидь матиме позитивні наслідки.

Але введення у систему охорони здоров'я України інституту загальнообов'язкового медичного страхування при настанні окремих обставин може призвести і до певних негативних фактів. Так, ефективне функціонування системи медичного страхування у разі запровадження нової його форми потребуватиме введення додаткового податку на фонд заробітної плати в сукупності із страховими внесками до інших фондів соціального страхування. Новий "медичний" податок необхідно розглядати в контексті загальної податкової реформи, щоб не спровокувати тіньові заробітні плати і зростання тіньової економіки. На сьогодні сумарний страховий тариф для роботодавців і найманих працівників з усіх видів страхування становить більше сорока відсотків фонду оплати праці. Велике навантаження на фонд оплати праці є стримуючим чинником для розвитку бізнесу, сприяє розвитку тіньової економіки, тому при впровадженні нового податку (збору) треба ґрунтовно дослідити та проаналізувати процедуру збору та особливості обрахування останнього.

Також при реформуванні системи медичного страхування треба визначитися з різновидом моделі залучення коштів для ефективного її функціонування. Існує два види вказаного інституту. Перший варіант – регресивна модель, коли різноманітність програм і послуг залежить від страхового платежу, тобто якість і об'єм послуг залежать від тих доходів, які є у конкретної людини і розміру тих засобів, які вона може витратити на підтримку свого здоров'я. Друга модель із солідарним фінансуванням передбачає, що особи з кращими фінансовими можливостями платять більше від тих осіб, у яких вони обмежені. При цьому реалізуються прості механізми регулювання і зберігається принцип справедливості. Для того, щоб визначитися, яка з систем охорони здоров'я є прийнятною для України, необхідно звернутися до досвіду інших країн, дослідити їхній шлях розвитку, обрати оптимальний варіант з урахуванням економічних, соціальних, політичних, ментальних та інших умов [5].

Також, при дослідженні вказаного питання треба сказати про необхідність спеціальної ґрунтовної підготовки кадрів, що є вагомим складовою вдалого функціонування будь-якої системи. Перспективи розвитку страхової справи в Україні підказують, що необхідні радикальні зміни в системі підготовки та забезпечення кадрами сфери страхових послуг. Збільшення розміру страхових платежів потребує додаткового залучення в страхову індустрію висококваліфікованих спеціалістів (менеджерів, фінансистів, юристів, програмістів, експертів, брокерів, актуаріїв), які добре знають теорію та передові технології страхування [6].

Із аналізу теоретичних досліджень випливає, що запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні потребує:

1. законодавчого врегулювання кола платників страхових внесків і бази для їхнього нарахування, порядку збирання страхових внесків, їхню величину, облік і розподіл, а також фінансову участь застрахованих осіб у формуванні страхового фонду;
2. здійснення низки заходів щодо оптимізації мережі лікувальних закладів з метою уникнення необґрунтованих витрат на утримання надлишкових приміщень та персоналу;
3. забезпечення збалансованості обсягів послуг обов'язкового медичного страхування з його фінансуванням.

У науці домінує декілька думок щодо установи або організації, яка може бути страховиком у системі загальнообов'язкового медичного страхування. Принципово виокремлюється два варіанти, які стосуються страховиків у процесі обов'язкового медичного страхування:

- 1) державні структури, як правило, непідприємницького характеру;
- 2) комерційні структури, страхові медичні організації [7].

Подібні положення вказуються також у законопроектах з досліджуваного питання, внесених на розгляд Верховної Ради України. Наприклад, у проекті Закону № 3370-1 від 27.01.2004 р. у ст. 33 «Умови здійснення страховиками загальнообов'язкового медичного страхування» зазначається, що діяльність щодо загальнообов'язкового медичного страхування може здійснювати страховик, який відповідає таким вимогам: а) має ліцензію на здійснення даного виду страхування; б) є членом Медичного страхового бюро України. У свою чергу, у проекті Закону «Про загальнообов'язкове державне соціальне медичне страхування» № 1040 від 27.11.2007 р. чітко вказано, що страховиком виступає Фонд загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування України. Альтернативним варіантом створенню спеціалізованої установи, яка буде контролювати обов'язкове медичне страхування, може стати споріднена організація – Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності. Діяльність Фонду регулюється окремим законом України, управління здійснюється правлінням, контролюється Міністерством праці та соціальної політики як органом державного нагляду. Фонд має близько 400 регіональних відділень різного рівня, тобто стовідсотково охоплює всю територію країни. Зміна правового статусу даного фонду та надання йому додаткових повноважень у сфері обов'язкового медичного страхування може стати альтернативою спеціалізованого фонду.

Ґрунтуючись на вищевказаних положеннях та детально дослідивши наукову літературу із проблематики запровадження обов'язкового медичного страхування, є доцільним надати власну характеристику положень щодо моделі системи обов'язкового медичного страхування.

Перш за все треба визначитися з суб'єктом складом учасників відносин, пов'язаних з обов'язковим медичним страхуванням.

Найбільш ефективно управління системою обов'язкового соціального медичного страхування в Україні може здійснювати Фонд загальнообов'язкового медичного страхування, його філії та представництва на місцях – страховик, державна установа, яка б здійснювала збір, акумуляцію та облік страхових внесків, забезпечувала б своєчасну та в повному обсязі оплату медичних послуг, наданих застрахованим особам, здійснювала б контроль за наданням медичних послуг застрахованим та за цільовим використанням коштів обов'язкового соціального медичного страхування. З правового погляду цей фонд – це фінансово-кредитна організація, що має специфічні функції збору і акумуляції фінансових коштів для подальшого фінансування організації та надання медичної допомоги, а також контролю за використанням фінансів. Діяльність такого Фонду може здійснюватися на основі спеціального закону, координуватися Кабінетом Міністрів України через Міністерство охорони здоров'я України. З метою забезпечення належного управління системою обов'язкового соціального медичного страхування Фондом медичного страхування України повинна бути створена відповідна організаційна структура, до якої б входили: центральний апарат Фонду; філії Фонду; у районах та селищах – відповідні представництва Фонду [2].

Серед основних завдань Фонду обов'язкового медичного страхування України виділимо такі: 1) участь у формуванні та реалізації державної політики у сфері обов'язкового соціального медичного страхування; 2) участь у розробці Програми обов'язкового соціального медичного страхування; 3) участь у розробці та обґрунтуванні розміру страхових внесків, порядку їх нарахування, відрахування та сплати; 4) участь у розробці й обґрунтуванні розміру фінансових санкцій та порядку їх сплати; 5) забезпечення збирання та акумулювання страхових внесків; 6) забезпечення повної та своєчасної оплати медичних послуг, наданих застрахованим; 7) здійснення у межах своєї компетенції контролю за сплатою страхових внесків та за наданням застрахованим якісних медичних послуг; 8) планування доходів та видатків системи обов'язкового соціального медичного страхування України; 10) розробка проекту бюджету Фонду та подання його в установленому порядку на затвердження Кабінету Міністрів України, складання звіту про виконання бюджету Фонду.

Страховальниками в системі обов'язкового соціального медичного страхування та платниками страхових внесків можуть бути:

1. держава – за рахунок коштів бюджету для тих категорій осіб, які визначені Державною програмою медичного забезпечення;
2. роботодавці – за рахунок власних коштів для найманих працівників;
3. органи місцевого самоврядування – за рахунок податків та платежів, що сплачуються самозайнятими особами для таких осіб;
4. юридичні та фізичні особи;
5. Фонд соціального страхування від нещасних випадків для осіб, які стали інвалідами внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання.

Застрахованими особами при цьому будуть фізичні особи, які, відповідно до законодавства, підлягають обов'язковому соціальному медичному страхуванню та мають право на оплату передбачених Програмою обов'язкового соціального медичного страхування медичних послуг за рахунок коштів Фонду обов'язкового соціального медичного страхування.

Обов'язкові страхові внески у системі соціального медичного страхування в Україні можуть бути встановлені у вигляді:

1. нарахувань на фонд оплати праці та визначатися у відсотках до фактичних доходів громадян;
2. сплати фіксованого страхового тарифу;
3. відрахувань з установлених законодавством України податків та зборів;
4. відрахувань від фактичної заробітної плати та інших видів доходів фізичних і юридичних осіб;
5. плати за рахунок коштів бюджетів усіх рівнів.

Фондом медичного страхування України та центральним органом виконавчої влади у сфері охорони здоров'я повинна щороку розроблятися і затверджуватися Кабінетом Міністрів України Програма обов'язкового соціального медичного страхування, у якій би визначалися:

1. перелік видів медичної допомоги застрахованим особам,
2. порядок застосування фінансових санкцій до платників страхових внесків,
3. порядок відшкодування витрат, пов'язаних із лікуванням застрахованих осіб,
4. умови реалізації прав громадян на отримання медичної допомоги.
5. перелік клініко-діагностичних груп захворювань, травм або їх наслідків, а також інших патологічних станів, у разі настання яких медична допомога застрахованим особам надавалася б за кошти обов'язкового соціального медичного страхування;
6. основні стандарти якості надання медичних послуг і нормативи їх забезпечення та ін.

При цьому за умови функціонування бюджетно-страхової моделі фінансування охорони здоров'я об'єктом обов'язкового соціального медичного страхування буде страховий ризик, пов'язаний з витратами на надання необхідного обсягу медичних послуг, визначених Програмою обов'язкового соціального медичного страхування.

Джерелами формування коштів Фонду обов'язкового медичного страхування України можуть бути:

1. страхові внески на обов'язкове соціальне медичне страхування;
2. кошти державного бюджету та цільових фондів, що перераховуються до Фонду медичного страхування України;
3. суми від фінансових санкцій, застосованих відповідно до чинного законодавства України;
4. благодійні та добровільні внески юридичних та фізичних осіб;
5. інші надходження відповідно до законодавства.

Доцільним також є визначення витрат – об'єктів, які будуть фінансуватися за кошти Фонду обов'язкового медичного страхування: витрати на ліки; заробітна плата медичному персоналу; фінансування медичних послуг за загальнообов'язковим державним соціальним медичним страхуванням, які надаються застрахованим особам; забезпечення поточної діяльності та утримання органів Фонду, розвиток його матеріально-технічної та інформаційної бази; формування резерву коштів Фонду обов'язкового медичного страхування України;

Отже, на підставі викладеного вище матеріалу можна зробити висновок, що реформування системи медичного страхування в Україні шляхом введення обов'язкової її форми слід здійснювати поступово та поетапно. Доцільним на перших стадіях формування нової системи медичного страхування є впровадження останньої як правового експерименту, а вже після апробації даної системи в окремій територіальній одиниці та детального аналізу позитивних і негативних її аспектів (а також реалізації заходів щодо її вдосконалення), введення на всій території країни.

РЕЗЮМЕ

У статті досліджена можливість впровадження системи обов'язкового медичного страхування в Україні, а також окремі питання подальшого розвитку добровільного медичного страхування. Проведено порівняння деяких положень стану національної системи охорони здоров'я з аналогічними у інших країнах. Надана власна характеристика положень щодо моделі системи обов'язкового медичного страхування в Україні.

РЕЗЮМЕ

В статье исследуется возможность внедрения системы обязательного медицинского страхования в Украине, а также отдельные вопросы дальнейшего развития добровольного медицинского страхования. Проведено сравнение некоторых положений состояния национальной системы здравоохранения с аналогичными в других странах. Дана собственная характеристика положений о модели системы обязательного медицинского страхования в Украине.

SUMMARY

In this paper we investigate the possibility of introducing mandatory health insurance system in Ukraine, as well as some issues for further development of voluntary health insurance. A comparison of certain provisions of the state of the national health system with those in other countries. The own description of the provisions of the model system of compulsory medical insurance in Ukraine was improved.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Стецюк Т. Фінансові основи побудови системи охорони здоров'я на засадах страхової медицини / Т. Стецюк // Страхова справа. – 2008. – № 2 (30). – С. 72-73.
2. Мних М. В. Медичне страхування та необхідність його запровадження в Україні / М. В. Мних // Економіка та держава. – 2007. – № 2. – С. 40-41.
3. Сенюта І. Я. Медичне право: право людини на охорону здоров'я: Монографія / І. Я. Сенюта. – Львів: Астролябія, 2007. – 224 с.
4. Лободіна З. Фінансові ресурси закладів охорони здоров'я дітей: реалії формування та перспективи зростання / З. Лободіна // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 2(11). – С. 82.
5. Рудень В. В. Передумови з апровадження обов'язкового медичного страхування / В. В. Рудень, О. М. Сидорчук // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 71-78.
6. Базилевич В. Д. Страхова справа: Монографія / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К.: Вид-во "Знання", 2006. – 651 с.
7. Карпишин Н. І. Обов'язкове медичне страхування в Україні: проблеми та перспективи / Н. І. Карпишин // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: Вид-во ДНУ. – 2004. – С. 284-288.

УДК 340.13+94(477) «1917/1921»

ПОЛІТИКО-ПРАВОВІ ПІДХОДИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ НАЦІОНАЛЬНИХ ПРАВООХОРОННИХ ОРГАНІВ ПЕРІОДУ УКРАЇНСЬКИХ ВИЗВОЛЬНИХ ЗМАГАНЬ 1917-1921 РОКІВ

Зозуля Є. В., к. і. н., доцент, вчений секретар вченої ради Донецького юридичного інституту МВС України

Дослідження процесів національного відродження, визвольної боротьби та державотворення належать до найактуальніших у вітчизняній історико-правовій науці. Процес розбудови незалежної Української держави потребує узагальнення всього накопиченого досвіду, адже колізії сучасного державотворення в Україні багато в чому є аналогічними проблемам, які постали перед творцями української державності в період визвольних змагань 1917–1921 рр.

В означеному контексті однією із затребуваних тем є дослідження розбудови українською державою системи національних правоохоронних органів, організаційно-правових засад їх діяльності з охорони правопорядку і боротьби зі злочинністю за суспільно-політичної ситуації в Україні в 1917–1921 рр.

Аналізуючи глибинність вивчення цієї проблеми в сучасній історико-правовій науці, необхідно зазначити, що в узагальнювальних, новаторських працях вітчизняні науковці намагалися об'єктивно і неупереджено розкрити визначену проблематику. Дослідженням історико-правових проблем організації охорони правопорядку та розбудови органів внутрішніх справ України в період 1917-1921 рр. займалися такі науковці як Р. Ю. Васковський, О. А. Гавриленко, П. І. Гарчев, В. А. Довбня, Є. С. Дурнов, І. А. Логвиненко, І. П. Мазепа, О. М. Мироненко, П. П. Михайленко, В. С. Сідак, А. П. Тимченко, П. О. Христюк, В. М. Чисніков, Я. І. Шинкарук та інші.

Втім, зважаючи на те, що розвиток української державності та процесу реформування органів внутрішніх справ у сучасний період може бути більш ефективним з урахуванням власної практики державотворення, розвитку та становлення правоохоронних органів, на наш погляд, існує потреба в подальшому комплексному науковому аналізі нормативно-правових та організаційно-структурних засад функціонування органів правопорядку української держави у зазначений історичний період.

Таким чином метою цієї роботи є системний огляд та аналіз, виявлення особливостей і тенденцій у формуванні політико-правових підходів до вирішення проблем розбудови національних органів внутрішніх справ та розроблення правоохоронного законодавства на різних етапах національно-визвольних змагань 1917–1921 рр.

Безперечно, розгляд цього питання необхідно почати з характеристики періоду Української революції, коли точилася боротьба за втілення в життя ідеї української державності та створення національних державних інституцій, у їх числі й системи правоохоронних органів.

Вперше діяльність органів внутрішніх справ на теренах української держави було задекларовано після ухвалення 3 липня 1917 р. II Універсалу Української Центральної Ради, в якому вона проголосила про створення окремого відповідального перед нею органу – Генерального секретаріату. Українська Центральна Рада визначила його «яко носителя найвищої красної влади Временного Правительства на Україні» [1].

У Декларації Генерального секретаріату від 27 червня 1917 р. було наголошено, що він, як виконавчий орган Центральної Ради, «котрому вона передає в сій сфері свою повну владу», «має обхоплювати всі потреби українського народу» [2]. Виходячи з цих потреб, між членами Генерального секретаріату було розподілено обов'язки за напрямками роботи, серед іншого й у сфері внутрішніх справ. Керівництво нею було покладено на Генерального секретаря внутрішніх справ, якому підпорядковувалося Генеральне секретарство внутрішніх справ.

Однак, необхідно зауважити той факт, що ні в Універсалах, ні в Декларації ще нічого не зазначено про ставлення Української Центральної Ради та Генерального секретаріату до проблеми забезпечення охорони правопорядку й боротьби зі злочинністю. Зокрема, в тій же Декларації Генерального секретаріату від 27 червня 1917 р., де визначені основні напрями роботи і завдання Генерального секретаріату з внутрішніх справ, ще не йшлося про функцію забезпечення ним громадської безпеки, правопорядку і законності в Україні.

Позаяк Центральна Рада оголосила чинними на території України постанови і розпорядження Тимчасового уряду Росії, на Україну поширювалася чинність нормативних актів, прийнятих Тимчасовим урядом, зокрема й тих, які регулювали діяльність правоохоронних органів і мали гарантувати суспільну безпеку, охорону правопорядку та боротьбу зі злочинністю.

Прийшовши до влади після лютневих подій у Петрограді 11 березня 1917 р. і враховуючи негативне ставлення суспільства до діяльності поліції за часів царської Росії, вже через місяць (14 квітня) Тимчасовий уряд ухвалив постанову про утворення міліції. Цією ж постановою було затверджено Тимчасове положення про міліцію, яку визначили як виконавчий орган на місцях, що перебуває у безпосередньому віданні земських і міських громадських управлінь [3, с. 21-22]. Характерною особливістю зазначеного документа було те, що відтепер міліція у своїй діяльності не була підпорядкована центральному виконавчому органу – Міністерству (на Україні Генеральному секретарству) внутрішніх справ.

Отже, на основі положення, що в Україні є чинними закони, постанови і розпорядження нової влади, цей акт Тимчасового уряду Росії поширювався й на територію України і послуговував правовим базисом для створення в Україні нового органу з охорони правопорядку – міліції, підпорядкованої місцевій владі, очолюваної губернськими, міськими, повітовими комісарами.

У подальшому українські партії та рухи вимагали ліквідації Тимчасовим урядом Росії поліційної системи царату і позитивно ставилися до створення національної міліції як народного формування для забезпечення охорони громадського порядку і боротьби зі злочинністю.

Завдання з охорони правопорядку за тих суспільно-політичних умов, які сформувалися в Україні, постало на той час доволі гостро. Оперативна обстановка була вкрай складною. Отже, завдання щодо гарантування суспільної безпеки, ладу і спокою, законності, охорони порядку, боротьби зі злочинністю були нагальними для молоді української влади [4, с. 24-25].

Підходи української держави до розв'язання цих завдань набули більш конкретних обрисів у Декларації Генерального секретаріату від 29 вересня 1917 р. Конститувавши, що війна й складна економічна ситуація «несуть за собою темне, несвідоме невдоволення широких народних мас», поширюється «епідемія грабєжів, самосудів, анархістичних виступів безвідповідальних груп», Генеральний секретаріат окреслив перед Генеральним секретарством внутрішніх справ завдання щодо боротьби з цим лихом шляхом активної, організованої самодіяльності й самооборони людності, схваливши організацію «Вільного козацтва» [5]. Отже, керівництво держави, усвідомлюючи, що післям об'єднання з ініціативи Тимчасового уряду слабо організована, малочисельна, непрофесійна міліція не спроможна гарантувати порядок і лад в Україні, обрало позицію підтримки створюваних із народної ініціативи добровільних воєнізованих місцевих формувань із числа населення як допоміжної сили міліції.

У найзагальнішому вигляді підходи держави до проблеми забезпечення правопорядку в Україні були окреслені в III Універсалі Української Центральної Ради, виданому 7 листопада, вже після подій 25 жовтня 1917 р. у Петрограді. Цим актом проголошувалося утворення Української Народної Республіки (що означало фактичне відокремлення України від радянської Росії), стверджувалося право Української Центральної Ради та її уряду – Генерального секретаріату України – видавати закони і здійснювати державне управління в Україні, яку все це розглядали як автономію в складі Російської держави [6].

Загальновідомо, що законодавчим актом, який остаточно визначив статус України як суверенної демократичної держави, став IV Універсал Української Центральної Ради, ухвалений 9 січня 1918 р. під час наступу на Україну військ більшовицької Росії, що становило загрозу українській державності. Цим документом Україну проголошено «самостійною, ні від кого не залежною, вільною, суверенною, державою українського народу». Щодо питань охорони правопорядку й боротьби зі злочинністю та розбудови національних органів, які мали виконувати це завдання, Універсалом передбачалося після завершення мирних переговорів «проспустити армію зовсім, а потім замість постійної армії завести народну міліцію, щоб військо наше служило охороні робочого народу» [7].

Практичним кроком на шляху до реалізації цієї мети стало ухвалення Малою Радою 3 січня 1918 р. Закону про утворення Українського Народного Війська (народної міліції), яке на той час, в умовах збройної боротьби проти більшовицького війська, мало за мету оборону УНР від загроз як зовнішніх («для оборони рідного краю від зовнішнього нападу»), так і внутрішніх («здобутків революції від всяких спроб повернути старий лад»). На Генеральне секретарство з військових справ було покладено завдання зі створення інституту інструкторів, які «мають стати до роботи по заведенню народної міліції в Українській Народній Республіці» [8]. Також передбачалося, що після завершення військових дій і переходу до мирних умов державного будівництва народна міліція виконуватиме функцію охорони правопорядку в державі.

Наступним значущим етапом на історичному шляху становлення та розвитку національних правоохоронних органів є період Української Держави гетьмана П. Скоропадського та Української Народної Республіки за доби Директорії. Суспільно-політична ситуація в Україні у 1918-1920 рр. відзначалася надзвичайною складністю як із урахуванням зовнішніх чинників (збройне втручання в процес українського державотворення більшовицької Росії), так і через неоднозначні підходи до державного будівництва самостійної України різних політичних сил усередині держави. Доба Української Центральної Ради завершилася 29 квітня 1918 р., коли внаслідок державного перевороту до влади прийшов гетьман П. Скоропадський.

Нова влада не вважала за доцільне залишати у спадок правоохоронні органи УНР, зокрема міліцію, яку невдовзі було реформовано у Державну варту, підпорядковану Департаменту Державної варті Міністерства внутрішніх справ Української Держави гетьмана П. Скоропадського [9, с.5].

Принягідно зауважимо, що новоствореному уряду гетьманської держави з перших днів свого існування довелося вирішувати гострі проблеми, пов'язані з незадовільним станом охорони громадського порядку та боротьби зі злочинністю. Активізації злочинності сприяли акти амністії, оголошені ще Центральною Радою, коли із в'язниць було випущено тисячі злочинців, які, вийшовши на волю, вчиняли вбивства, пограбування, крадіжки тощо. З цієї хвилею злочинності підрозділи новоствореної Державної варті, якою було замінено міліцію УНР, неспроможні були впоратися остаточно.

Державна політика уряду гетьмана П. Скоропадського, орієнтована на федеративний союз із Росією, не набула підтримки в українському суспільстві. Опозиційні сили обрали шлях збройного повстання з метою усунення гетьмана від влади, що завершилося перемогою військ Директорії та відновленням Української Народної Республіки. Як наслідок, Українська Держава проіснувала лише неповних вісім місяців – до 14 грудня 1918 р. – і була повалена внаслідок збройного виступу проти гетьманського уряду українських революційних сил, які були невдоволені ні способом приходу гетьмана до влади, ні його внутрішньою політикою.

14 грудня 1918 р. до влади в Україні прийшов уряд Директорії, проголосивши відновлення Української Народної Республіки та продовження політики соціалістичної спрямованості, яку запроваджувала Українська Центральна Рада.

Розгляд питання щодо політико-правових підходів нової влади до проблем охорони правопорядку та організації системи правоохоронних органів доцільно розглянути на тлі суспільно-політичної ситуації, за якої державі довелося розв'язувати ці проблеми.

Відзначимо, що Директорії та її уряду довелося працювати у надзвичайно складних суспільно-політичних умовах. На відміну від мирних умов існування Української Держави гетьмана П. Скоропадського, діяльність Директорії та її уряду в мирних умовах тривала лише один місяць – до офіційного оголошення війни Радянській Росії 16 січня 1919 р. Упродовж існування Української Народної Республіки за доби Директорії на території України діяло шість армій: українська, більшовицька, біла, Антанті, польська та анархістська. Столиця УНР Київ тільки за неповний рік п'ять разів переходила із рук у руки [10, с. 443]. Директорія та її уряд практично не мали сталої території, на якій би вони протягом тривалого часу могли втілювати в життя проголошені демократичні програми щодо облаштування внутрішнього державного життя.

За таких умов Директорії та Раді Народних Міністрів УНР було не до прийняття кардинальних законів, що визначали би внутрішню політику, зокрема й у сфері охорони правопорядку. Скасувавши окремі закони Української Держави, Директорія на певний час залишила чинними ті акти гетьманського уряду, якими було регламентовано питання охорони правопорядку й організації та діяльності правоохоронних структур, проте в подальшому обрала шлях створення власного законодавства у цій сфері.

Правовою підставою організації та діяльності МВС став наказ Директорії від 10 грудня 1918 р. за № 411 про заснування при ній Відділу внутрішніх справ, яким завідувача Відділу наділяло правами міністра внутрішніх справ. У документі визначено завдання «дбати про забезпечення порядку і спокою на місцях», тобто завдання з охорони громадського порядку і безпеки. Також у наказі йшлося також про завдання щодо гарантування політичних і громадянських прав у державі. Організаційна структура МВС залишалася майже незмінною аж до завершення правління Директорії УНР [11, с. 479].

Важливим напрямом організаційної роботи МВС у цей період була заміна гетьманської державної варті на народну міліцію за Законом «Про скасування інституту державної варті й сформування народної міліції» від 4 січня 1919 р., на яку покладалося завдання з «охорони законності й ладу в Україні» [12].

Оскільки в основних політичних документах Директорії не були чітко визначені політико-правові підходи держави до забезпечення законності, охорони правопорядку та боротьби зі злочинністю, віднайти їх можна лише в результаті аналізу тодішніх законів та підзаконних нормативно-правових актів.

Так, політику держави у сфері забезпечення законності в роботі правоохоронних органів можна визначити за аналізом ухваленого Радою Народних Міністрів Закону «Про відновлення гарантій недоторканності особи на території УНР» від 28 лютого 1919 р., яким було проголошено, що особа «може підлягати переслідуванню і позбавленню волі лише за передбачені належними карними законами злочинства тільки чином, зазначеним в законі». Зазначеним Законом «охорона республіканського ладу, внутрішнього порядку і спокою... та забезпечення вольностей і прав народу» як основне завдання покладено на Кіш охорони республіканського ладу [13]. Нагляд за додержанням принципів цього закону повинні були здійснювати судді та прокурори окружних судів.

На забезпечення захисту політичних і громадянських прав представників будь-якої з народностей УНР був орієнтований Закон про карну відповідальність за образу національної честі та гідності від 24 січня 1919 р. [14].

Також завдання із забезпечення охорони громадського порядку, спокою й доброго ладу визначав перед адміністративною владою республіки Закон Ради Народних Міністрів від 13 вересня 1919 р., яким владі на місцях було надане право видавати обов'язкові постанови і накладати кари в адміністративному порядку за порушення цих постанов. Низкою підзаконних нормативних актів було визначено завдання щодо боротьби зі злочинами проти держави, а саме – діяльність, «яка загрожувє республіканському ладу, спокою і внутрішньому порядку Української Народної Республіки» та «агітація проти нової влади на Україні» [15, с. 24].

Нагальним для Директорії було й питання захисту народного добра від протиправних посягань. Так, ще до приходу до влади Директорія наказом від 30 листопада 1918 р. окреслила як обов'язок відновлених інститутів місцевої влади притягати до суворой судової відповідальності злочинних елементів, які посягають «на народне добро, ліси, фабрики і заводи України». У постанові Директорії «Про заборону всякої агітації і підбурювання проти влади Української Народної Республіки та її державної незалежності» від 26 листопада 1918 р. майновими злочинами, за агітацію до вчинення яких винні підлягали відданню до військового суду, названо знищення «народного добра, панські економії і цукроварні» [16].

Декларація новопризначеного уряду Б. Мартоса від 12 квітня 1919 р. містить перелік кримінальних злочинів, із якими він передусім вестиме непримиренну боротьбу, а саме «зі всяким порушенням спокою і ладу і винних у цьому розбійників, хуліганів, погромщиків і інших злочинців безпощадно каратиме судом народньої совісти» [17]. Вищезгаданою постановою Директорії про заборону агітації проти УНР до загальнокримінальних майнових злочинів віднесено грабежі та розбій, а також піддано законодавчому регулюванню питання особистої відповідальності працівників правоохоронних органів.

Аналіз вищезазначених законодавчих та інших нормативно-правових актів свідчить, що в них містились як матеріальні, так і процесуальні норми, що впорядковували питання, пов'язані із забезпеченням охорони правопорядку й боротьби зі злочинністю. Ними був визначений порядок притягнення до відповідальності осіб, винних у порушеннях правопорядку та вчиненні злочинів (процесуальні норми), міри відповідальності за них (матеріальні норми), а також регламент застосування заходів боротьби з правопорушеннями.

Слід зазначити, що політико-правові підходи Директорії у сфері охорони правопорядку й боротьби зі злочинністю базувались на тих самих засадах, що й політика Центральної Ради, яка оголосила чинними на території України постанови і розпорядження Тимчасового уряду. Той же, своєю чергою, оголосив чинними закони, що діяли в Російській державі до Лютневої революції 1917 року.

До речі, законодавство Російської імперії отримало застосування і в Українській Державі гетьмана Скоропадського. Відтак, на Україну поширювалася дія законів колишньої Російської імперії, зокрема тих норм, що забезпечували кримінально-правову охорону суспільних відносин у державі від злочинних посягань. Отже, в боротьбі зі злочинністю за доби Директорії в Україні застосовано Уложення про покарання кримінальні й виправні (в редакції 1885 року), а також Статут кримінального судочинства (1864 року) та Військовий статут про покарання (1869 року) імперської Росії. Зрештою, ні Центральної Ради, ні Гетьманат, ані Директорія не спромоглися кодифікувати власне законодавство, що регулювало би питання охорони правопорядку і боротьби зі злочинністю, а отже користувалися законодавством неіснуючої держави [18, с. 43].

Розглянувши політико-правові підходи держави доби Директорії до проблеми охорони правопорядку і боротьби зі злочинністю, необхідно здійснити характеристику питань, пов'язаних із вирішенням державою проблеми організації системи правоохоронних органів та визначення основних функцій їх діяльності.

Необхідно вказати, що питання організації діяльності правоохоронних органів не залишилися поза увагою Директорії, Ради Народних Міністрів та Міністерства внутрішніх справ Української Народної Республіки. Проте політико-правові підходи держави до проблеми організації системи правоохоронних органів не отримали відображення ні в Декларації Української Директорії, ні в більш пізніх (як політичних, так і законодавчих) актах, ухвалюваних за доби Директорії.

Керівники відновленої УНР добре усвідомлювали важливість чіткого функціонування органів державної виконавчої влади, зокрема органів внутрішніх справ. Як ми вже зазначали вище, ще до вступу до Києва Директорія УНР видала наказ від 10 грудня 1918р. № 411, згідно з яким для тимчасового керування справами адміністративного управління на території УНР при Директорії був заснований Відділ внутрішніх справ. На цей орган було покладено такі завдання: реорганізація адміністративного апарату в губерніях і повітах УНР відповідно до законів, виданих Центральною Радою, постанов Генерального секретаріату (Ради Народних Міністрів), наказів, постанов і розпоряджень Директорії; надання відповідних директив органам місцевої адміністративної влади; гарантування порядку і спокою на місцях та забезпечення політичних і громадських прав особи; виконання інших поточних справ, що стосуються відомства внутрішніх справ.

Втім широко розгорнути діяльність новому державному правоохоронному органу не вдалося. Всі зусилля Відділу були спрямовані переважно на допомогу військовій владі у справі організації повстанської армії та задоволення її потреб. 14 грудня 1918 р. Відділ внутрішніх справ був реформований у Комісаріат по внутрішнім справам, а 26 грудня 1918 р. замість нього у складі новоутвореної Ради народних міністрів УНР створено Міністерство внутрішніх справ.

Організаційно-правовими засадами створення та діяльності народної міліції, яка мала замінити державну варту, стали ухвалені Радою народних міністрів УНР постановою «Про скасування Департаменту варті Міністерства внутрішніх справ та про утворення натомість Адміністраційно-політичного департаменту» від 3 січня 1919 р. та Законом УНР «Про скасування інституту державної варті й сформування народної міліції». Вищезгаданою постановою Департамент державної варті МВС Української Держави підлягав скасуванню з 25 грудня 1918 р. Натомість при МВС УНР було створено Адміністраційно-політичний департамент, до якого передавались усі справи попереднього Департаменту державної варті [19].

Зауважимо, що Директорія, на відміну від Української Центральної Ради, за якої міліція не була підпорядкована Генеральному секретарству (міністерству) внутрішніх справ, обрала принципову позицію, згідно з якою відновлена народна міліція відразу ж відійшла у підпорядкування Міністерству внутрішніх справ УНР.

Зважаючи на загрозливу криміногенну ситуацію, яка склалася в тогочасній УНР, дотримуючись політики посилення охорони правопорядку в державі, забезпечення законності, громадського порядку і спокою на місцях, захисту прав особи та її життя, народного добра і майна громадян від злочинних посягань, Директорія та її Уряд визнали за необхідне створення нового правоохоронного органу – Коша охорони республіканського ладу, ухваливши 28 лютого 1919 р. відповідний Закон. За цим Законом Кош мав діяти нарівні з народною міліцією, перебуваючи у безпосередньому підпорядкуванні Міністерства внутрішніх справ, і спочатку (до видання статуту Коша), його діяльність мала базуватися на інструкціях і розпорядженнях міністра внутрішніх справ.

Наступним політико-правовим заходом Директорії та Уряду УНР стало залучення до охорони правопорядку і боротьби зі злочинністю народних формувань самоохорони і охорони порядку, що мало в основі ті ж самі чинники, які зумовили створення Коша охорони республіканського ладу. Наказ «Про народну самоохорону» від 11 червня 1919 р., що містив вимогу «в кожному селі чи містечку організувати охорону, в склад якої повинно увійти все мужське населення села чи містечка», окреслює перед цими громадськими формуваннями завдання з охорони сіл та доріг «від темних елементів та злочинців, що грабують населення, провадять злочинну агітацію і тероризують населення», а також із виявлення дезертирів та боротьби з бандитизмом [19].

До принципів політико-правових підходів держави до вирішення проблеми організації системи правоохоронних органів слід віднести й забезпечення органів охорони правопорядку нормативно-правовою базою щодо організаційно-правових засад їх діяльності. Вони відображені в таких нормативно-правових актах Директорії, Ради Народних Міністрів та МВС УНР як Коротка інструкція для міліціонера від 18 червня 1919 р., Закон про тимчасові штати народної міліції від 25 липня 1919 р., Інструкція для чинів народної міліції Української Народної Республіки, 1919 р., Закон про тимчасові штати та Статут Коша охорони республіканського ладу від 25 липня 1919 р., Статут Коша охорони республіканського ладу (серпень 1919 р.).

Аналіз вищевикладеного дозволяє висновувати, що за часів Української Центральної Ради, Української держави гетьмана П. Скоропадського, керівництва УНР за доби Директорії керівництво зазначених держав систематично здійснювало заходи, спрямовані на нормативно-правове та організаційне забезпечення діяльності правоохоронних органів, на забезпечення законності, охорону правопорядку та боротьбу зі

злочинністю. До того ж, правоохоронні органи УНР формувалися і діяли за надзвичайно несприятливих міжнародних обставин, пов'язаних зі збройним протистоянням радянських військ та білогвардійців, війною з Польщею.

Вивчення історичного досвіду організації охорони правопорядку і розбудови органів внутрішніх справ з усіма його здобутками та недоліками, в різні етапи існування української державності дозволяє більш предметно окреслити основні завдання щодо визначення напрямків і форм боротьби зі злочинністю, дозволить віднайти найбільш досконалі форми правоохоронної діяльності на сучасному етапі реформування правоохоронних органів України.

РЕЗЮМЕ

У статті піддано аналізу політико-правові підходи керівництва Української Центральної Ради, Української держави гетьмана П. Скоропадського, керівництва УНР за доби Директорії до проблем нормативно-правового та організаційного забезпечення діяльності правоохоронних органів, забезпечення законності, охорони правопорядку та боротьби зі злочинністю на зазначеному етапі державного будівництва.

Ключові слова: політико-правові підходи, правоохоронні органи, національно-визвольні змагання, нормативно-правове та організаційне забезпечення, охорона правопорядку, боротьба зі злочинністю.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы политико-правовые подходы руководства Украинского Центрального Совета, Украинского государства гетмана П. Скоропадского, руководства УНР периода Директории к проблемам нормативно- правового и организационного обеспечения деятельности правоохранительных органов, обеспечения законности, охраны правопорядка и борьбы с преступностью на указанном этапе государственного строительства.

Ключевые слова: политико-правовые подходы, правоохранительные органы, национально-освободительная борьба, нормативно-правовое и организационное обеспечение, охрана правопорядка, борьба, с преступностью.

SUMMARY

In the article it is analyzed the political and legal approaches leadership of the Ukrainian Central Council, the Ukrainian State of Hetman Skoropadsky, leadership UNR during the period of the Directory concerning legal and organizational support of law enforcement, the rule of law, law enforcement and crime control at the mentioned stage of nation-building.

Key words: political and legal approaches, law enforcement agencies, the national liberation struggle, legal framework and organizational security, law enforcement, a struggle against crime.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Другий Універсал Української Центральної Ради. 3 липня 1917 р. Центральний державний архів вищих органів влади та управління України (ЦДАВО України), ф. 1115, оп. 1, спр. 5, арк. 10а.
2. Уряди Центральної Ради – Документи: Декларація Генерального секретаріату від 27 червня 1917 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua
3. Михайленко П. П. Історія міліції України у документах і матеріалах: у 3-х т. -Т. 1: 1917-1925 /П. П. Михайленко, Я. Ю. Кондратьєв. – К.: Генеза, 1997. – 504 с.
4. Дурнов Є. С. Суспільно-політична обстановка в Україні за доби Української Центральної Ради та політико-правові підходи її керівництва до створення правоохоронних органів // Є. С. Дурнов / Міліція України. – 2011. – № 5-6. – С. 23-25.
5. Уряди Центральної Ради – Документи: Декларація Генерального секретаріату України 29 вересня 1917 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua
6. Третій універсал Української Центральної ради, 7 листопада 1917 р. ЦДАВО України, ф. 1115, оп. 1, спр. 4, арк. 9.
7. Четвертий універсал Української Центральної ради, 9 січня 1918 р. ЦДАВО України, ф. 1063, оп. 2, спр. 2, арк. 2-6.
8. Про утворення Українського народного війська (народної міліції): Закон Української Центральної Ради від 3 січня 1918 р. ЦДАВО України, ф. 1076, оп. 1, спр. 6, арк. 2.
9. Довбня В. Правові підстави усунення органів місцевого самоврядування від участі у керівництві міліцією у період Української революції 1917-1920 рр. / В. А. Довбня // Юридична Україна. – 2006. – № 3. – С. 4-7.
10. Субтельний О. Україна: історія. / О.Субтельний. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Либідь, 1993. – 716 с.
11. Історія державної служби в Україні : у 5 т. / відп. ред. Т. В. Мотренко, В. А. Смолій ; редкол.: С. В. Кульчицький (кер. авт. кол.) та ін.; Голов. упр. держ. служби України; Ін-т історії НАН України. – К. : Ніка-Центр, 2009. – Т. 1. – 544 с.
12. Про скасування інституту державної варті й сформування народної міліції: Закон УНР від 4 січня 1919 р. ЦДАВО України, ф. 2208, оп. 2, спр. 2, арк. 6.
13. Музиченко П. Історія держави і права України: навчальний посібник / Петро Музиченко. – К: Знання, 2007. – 471 с.
14. Про карну відповідальність за образу національної честі та достоїнства: Закон УНР від 24 січня 1919 р. ЦДАВО України, ф. 1065, оп. 4, спр. 5, арк. 51-51 зв.
15. Дурнов Є. С. Політико-правові підходи керівництва УНР за доби Директорії до проблеми організації охорони правопорядку створення національних правоохоронних органів // Є. С. Дурнов / Міліція України. – 2011. – № 3-4. – С. 23-25.
16. Постанова Директорії УНР про заборону всякої агітації і підбурювання проти влади Української Народної Республіки та її державної незалежності від 26 листопада 1918 р.: ЦДАВО України, ф. 1429, оп. 1, спр. 4, арк. 18-19. [Рукопис].
17. Директорія, Рада Народних Міністрів Української Народної Республіки. (листопад 1918 - листопад 1920 рр.): док. і матеріали: у 2-х томах, 3-х частинах. Т. 2 / упоряд.: В. Верстюк (керівник) та ін. – К.: Видавництво імені Олени Теліги, 2006. – 744 с.
18. Шинкарук Я. І. МВС УНР за доби Директорії: організаційно-правові засади діяльності (листопад 1918-1921 рр.): моногр. / Я. І. Шинкарук. – К.: Атіка, 2007. – 220 с.
19. Михайленко П. Українська народна міліція доби Директорії УНР / Петро Михайленко, Володимир Довбня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: mvs.gov.ua

УДК 346.543

АКТИВІЗАЦІЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Каркачова А. В., кандидат юридичних наук, старший викладач кафедри теорії та історії держави і права Донецького державного університету управління

Ціллю даної статті є обґрунтування активізації євроінтеграційних процесів в Україні з використанням зарубіжного досвіду. Теоретичною основою даного питання є роботи вчених-юристів: Ю.Є. Атаманової, О.В. Буткевич, О.Р. Зельдіної, Г.Л. Знаменського, О.Р. Кибенко, В.М. Корельського, В.М. Коссака, В.В. Кудрявцевої, О.В. Малько, В.К. Мамутова, В.Д. Перевалова, О.П. Подцерковного, О.Е. Сімсон, Л.В. Таран, В.А. Устименко, В.В. Хахуліна, В.С. Щербини, О.Х. Юлдашева та ін.

Спеціальний режим інвестиційної діяльності на окремих територіях - це складова спеціального режиму господарювання, інститут господарського права, що об'єднує правові норми про особливості організації та проведення інвестиційної діяльності на окремих територіях (спеціальних (вільних) економічних зонах, територіях пріоритетного розвитку).

Теоретичні розробки та аналіз існуючої в Україні практики встановлення спеціального режиму інвестиційної діяльності на окремих територіях фактично відсутні. При встановленні такого режиму в Україні розробники керувалися лише техніко-економічним обґрунтуванням, не приймаючи до уваги територіальні особливості, вже існуючий зарубіжний досвід формування та ліквідування подібних режимів. При цьому іноді виникають проблеми із розбіжностями в проектах законодавчих актів (економічно обґрунтованих) і прийнятих законах, де депутатами були внесені деякі зміни або доповнення в процесі розгляду проекту. В Україні спеціальний режим інвестиційної діяльності, як правило, встановлювався за типовим зразком.

Україна має виключно вигідне географічне положення, пов'язане з її близькістю до світових, зокрема, європейських ринків (у тому числі, центрального - та західноєвропейського), до значних постачальників сировини (зокрема, Росії). Наявна розвинута система транспортних комунікацій та суттєві власні природні багатства: Україна краще забезпечена найважливішими сировинними ресурсами, ніж такі великі європейські держави, як, наприклад, Німеччина, Франція, Італія. В країні спостерігається відносна політична стабільність, принаймні немає ані війн, ані збройних конфліктів. Україна має солідний трудовий, науковий та науково-технічний потенціал. Тобто присутні багато факторів, сприятливих для іноземних інвесторів та для розвитку міжнародного співробітництва.

Виключно важливе значення має інвестиційна взаємодія України з Євросоюзом як провідним експортером капіталу і найбільш інвестиційно привабливим у глобальному контексті ринком. Його масштаби, глибина та результативність у перспективі позначають міжнародні конкурентні позиції України. На сьогоднішній день інвестиційне співробітництво України з ЄС характеризується порівняно незначними обсягами імпорту капіталу (1,9 млрд. дол США), насамперед експорту (17,9 млн. дол. США); нерівномірністю динаміки інвестування, її значимістю тільки для окремих країн - членів ЄС (Нідерланди, Велика Британія, Німеччина, Австрія); багатозначністю взаємних інвестиційних потоків (для України імпорту капіталу з ЄС - третя частина його загального обсягу, складова 0,06% загального експорту капіталу ЄС; експорт капіталу з України в ЄС - дев'ята частина його загального обсягу, що становить 0,0007% імпорту капіталу ЄС; слабким взаємозв'язком між процесами інвестування з зовнішньоторговельними потоками, які оцінюються в 8,54 млрд. дол США і мають не тільки високу динаміку, але й якісні позитивні результати. В умовах глобалізації держава має подолати перешкоди на шляху забезпечення економічного зростання, а також недостатність і невизначеність внутрішньої інвестиційної бази. Прямі іноземні інвестиції в Україну за роки її незалежності становили лише 7% ВВП, що є одним з найнижчих показників серед постсоціалістичних країн у розрахунку на душу населення [1, с.161].

На сьогоднішній день в Данії існує СЕЗ «Порт Копенгаген». Станом на 2010 р. були зроблені інвестиції в будівництво на території порту різних складських приміщень для обслуговування суден з країн Скандинавії, Західної та Східної Європи. На даний момент у Фінляндії діє одна СЕЗ «Порт Ханко». Порт став центром автологістики у Фінляндії, за 2010 р. було оброблено та поставлено понад 500 000 транспортних засобів. На території порту розташовуються різні фірми в області логістики і в суміжних областях. Там же працює митниця Ханко, поряд з іншою своєю діяльністю спеціалізується на оподаткуванні ввезення та вивезення автомобілів. У 2010 р. в Хорватії Компанія Bauhaus інвестувала в будівництво торгового центру в промисловій зоні Кукуляново. Це дозволить створити 200 нових робочих місць. Крім того в цьому районі владою спільно з представниками промислової зони була проведена велика модернізація інфраструктури та комунікацій [2]. У 2011 р. у Польщі компанія Procter&Gamble інвестувала 130 млн. злотих на Лодзинське СЕЗ з метою відкриття нової виробничої лінії з випуску електробритв, ця інвестиція дозволить створити 150 нових робочих місць та зберегти 900 за п'ять років. Компанія BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego інвестує 80 млн. злотих на свій завод, розташований в Лодзинській СЕЗ з метою зменшення енерговитрат на виробництві. У спеціальній економічній зоні Стараховице (вой. Свентокжиське) почали свої інвестиції дві нові фірми: Plastinvest в підзоні Сухедніов (Suchedniów) і Vetomax в підзоні Коньське (Końskie). На ділянках йдуть будівельні роботи. Plastinvest це нове польське підприємство, яке планує налагодити виробництво з відходів пластмас панелей, призначених в основному для будівельної галузі. Інвестиційні витрати фірми до 31 березня 2012 р. складе як мінімум п'ять мільйонів польських злотих. Проте вже в 2011 р. підприємство працевлаштувало на території зони приблизно 120 осіб. Vetomax Polska це товариство з польсько-німецьким капіталом, яке планує почати виробництво бетонітово-галуазитових матів, мостових підшипників, з'єднувальних елементів опалубки, елементів системи безпеки країв для будівництва. Фірма має намір також надавати послуги з використанням власних виробів. Капіталовкладення складуть як мінімум 11 млн. польських злотих. Кінець робіт заплановано на вересень 2013 р. Фірма працевлаштує 158 осіб, початок виробництва призведе до прийому на роботу вісімдесяти працівників. В цьому році правління СЕЗ Стараховице видало шість дозволів на початок господарської діяльності. До кінця 2010 року було видано 129, а реалізовано інвестицій на суму більше 1,5 млрд. польських злотих. Сумарне число робочих місць в зоні перевищує число 6,3 тис. Спеціальна економічна зона Стараховице має площу понад 595 га і освоєна в 62 відсотках [3].

Як показує європейський досвід необхідними умовами для активізації євроінтеграційних процесів в Україні, розвитку територій со спеціальним режимом інвестиційної діяльності є:

1. Стабільна та повна законодавча база, яка визначає економічні, соціальні, адміністративно-управлінські, фінансово-податкові та інші питання функціонування територій.
2. Вплив факторів розміщення (сприятливі природно-географічні умови для створення територій, близькість до транспортних магістралей і т.д.).
3. Існування конкретної програми розвитку.
4. Розвинена інфраструктура зв'язку, транспорту, соціальних умов, енергетики.
5. Розвинена комерційна інфраструктура, у тому числі інвестиційні фірми.
6. Наявність ефективної структури управління [4].
7. Всі пільги після введення спеціального режиму інвестиційної діяльності на окремих територіях повинні бути узгоджені з СОТ.
8. Приймати такі пільги, які допускаються в регіональній політиці ЄС.

Однією з труднощів може бути те, що окремі території понесуть початкові витрати на підготовку до прийому інвестицій (інфраструктура, реклама, промоушн, поточне управління і т.д.), але відповідь з боку інвесторів буде недостатньою. Інвестиції та збільшення зайнятості не будуть значними порівняно з витратами регіону. З точки зору регіонального бюджету створення території та її функціонування в початковий період може мати негативний вплив. Тому перед тим як створювати територію, завжди потрібно зробити добрий аналіз ефективності. Крім того, доцільно розглянути варіант передачі (доручення) створення та управління зоною приватним особам.

При визначенні території треба брати до уваги всі умови, які дають шанс залучити інвесторів. Такі, як наявність технічної, транспортної, комунікаційної інфраструктури, кваліфікованих кадрів та ін. Наприклад, якщо передбачається територія для залучення інвестицій у високі технології, її треба створювати там, де близько сконцентровані вищі навчальні заклади, інститути, які можуть створити місцеву мережу разом із зоною. Часто території створюють поблизу від великих портів, які в той же час мають гарні транспортні зв'язки через залізницю, автомобільний і аеротранспорт. Цікавим місцем є великі промислові центри, де відбувається реструктуризація і значне скорочення зайнятості в традиційних галузях.

З корупцією в територіях, як і у всіх інших місцях, треба боротися за допомогою введення прозорих процедур. Наприклад, однозначних критеріїв реєстрації підприємництва, щоб чиновник лише реєстрував підприємство після перевірки відповідності критеріям і не міг якимось чином впливати на підприємство. Передача (доручення) створення та управління територією приватними особами знижує ризик корупції [5, с.65].

Для активізації євроінтеграційних процесів потрібен перехід на нові концептуальні засади соціальної політики в Україні, що дозволяють не тільки мінімізувати результати фінансово-економічної кризи, зокрема падіння життєвого рівня населення, безробіття та ін., а

й сформувати новітню модель соціальної політики, яка забезпечуватиме значно більш ефективні і менш інфляційогенні інструменти реалізації соціальних функцій держави. Прикладом може бути Німеччина, уряд якої на початку 2009 р. погодив новий проект заходів зі стимулювання економіки країни. На два найближчі роки загальний обсяг державних витрат, спрямованих на попередження кризових явищ в економіці, склав 50 млрд. євро. Значну частину коштів передбачено спрямувати на інвестиційні проекти - ремонт і модернізацію шкіл, вузів, дитячих садів, будівництво автомобільних і залізних доріг, розвиток мережі швидкісного Інтернету. Інвестиції в інфраструктуру й освіту допоможуть створити робочі місця, розширення швидкісного Інтернету дасть можливість кожному мешканцю Німеччини в короткий період мати доступ до всевітньої мережі [6, с.70].

Сьогодні можна говорити про результати, отримані від запровадження спеціального режиму інвестиційної діяльності на окремих територіях у світі. Вони залежать від цілей і завдань, що ставляться державами при їх організації. Як правило, однією з типових цілей є трансформація правових засобів, які дали найкращий ефект на решту території країни. В результаті цього послідовним є те, що в економічній політиці багатьох країн відбуваються зміни, одним з яких є поширення податкових, інвестиційних та підприємницьких пільг, які знайшли своє застосування на цих територіях. Головними цілями створення є розвиток власної промисловості, сфери послуг, насичення ринку якісними та конкурентоспроможними товарами. У зв'язку з цим світовий досвід відображає тенденцію до розширення числа «імпортно-промислових» територій, тобто звернених всередину країни, які формують її внутрішній ринок. Значного поширення СЕЗ одержали в США, країнах Тихоокеанського регіону, зокрема в Південній Кореї, Тайвані, Сінгапурі, Гонконгу. Серед країн, що розвиваються, створення СЕЗ в цілях інтенсивного залучення інвестицій використовувалося в Мексиці, Тринідаді, Шрі-Ланці, Гані, Об'єднаних Арабських Еміратах. Позитивні результати функціонування демонструють СЕЗ в постсоціалістичних державах: Угорщині, Болгарії, Польщі. Особливі успіхи в цій сфері досягнуто в Китаї, де є 5 великих спеціальних зон, 14 відкритих міст і біля 10 територій економічного і науково-технічного розвитку. На кожен гектар СЕЗ в період її становлення капіталовкладення досягали 15-17 млн. дол США. Провідна роль в СЕЗ Китаю належить портовим містам, в яких проживає 8% населення і виробляється 25% промислової продукції, забезпечується 40% експорту країни [7, с.133].

Розглядаючи зарубіжний досвід використання спеціального режиму інвестиційної діяльності на окремих територіях з точки зору використання його в Україні, важливо відзначити, що формальний підхід тут неприпустимий. Найефективніші і перспективні моделі не повинні трансформуватися в нашу середу без зваженого підходу до цього процесу і без врахування особливостей політичної, економічної та географічної специфіки України. Спеціальний режим інвестиційної діяльності створює можливості для різного роду економічних злочинів, зловживань, ухилень повністю або частково від податків. В офшорних зонах створюється унікальна можливість для відмивання «тіньових» грошей, які потім направляються, наприклад, у вигляді інвестицій, але вже захищених статусом іноземних (Кіпр, Віргінські острови, Панама та інші).

Існування пільгових умов господарської діяльності в рамках СЕЗ і ТПП створює передумови для проведення тіньових операцій і незаконної діяльності, а також таких видів діяльності, які виходять за межі специфікації СЕЗ і ТПП. Так, в умовах функціонування спеціального режиму інвестиційної діяльності створюються можливості участі у приватизації підприємств через підставних осіб іноземного підприємця, спекуляцій акціями, відкриття і реєстрації «фірм-одноденок» для здійснення разових (як правило, незаконних) операцій. Існує також серйозна підоснова для зловживань службовим становищем та корупції в різних органах державної влади, до функцій яких входить прийняття рішень щодо реєстрації інвестиційних проектів, умов інвестування, оподаткування тощо.

Прийняття Закону України від 07.04.2011 р. «Про заходи запобігання та протидії корупції в Україні» сприятиме підвищенню ефективності боротьби з корупцією, а значить і притоку інвестицій, так як корупція в органах виконавчої влади стримує інвестиційну діяльність. Цій же меті сприятиме і Закон України від 21.04.2011 р. «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо удосконалення дозвільної системи у сфері господарської діяльності». Цей закон спрямований на вдосконалення, відповідно до європейських стандартів, процедур здійснення контролю за дотриманням вимог законодавства з питань видачі документів дозвільного характеру. Завдяки цьому стає легше процедура внесення інвестиційних внесків у виробництво і підтримку інвестиційних проектів.

Євроінтеграційний вибір України, задекларований на вищому рівні влади, а також вступ до СОТ відкривають для вітчизняної економіки нові можливості і, одночасно, ставлять її перед серйозними викликами. Суть одного з них - у необхідності забезпечення рівних конкурентних умов для суб'єктів інвестиційної діяльності на всій території країни, що в свою чергу, вимагає критичного перегляду практики надання державної допомоги (у формі податкових пільг, субсидій та інших преференцій) підприємствам і цілим галузям економіки в умовах функціонування спеціального режиму інвестиційної діяльності на окремих територіях. Значною перешкодою ефективного розвитку окремих територій зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності є відсутність в Україні єдиної науково-обґрунтованої програми розвитку спеціальних (вільних) економічних зон, яка б узгоджувалася із загальною концепцією розвитку економіки країни. Крім того, характер і умови функціонування українських СЕЗ суперечать вимогам СОТ, ніж гальмують процес інтеграції країни. У процесі входження України до СОТ і подальшої євроінтеграції питання адаптації окремих територій зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності до європейських стандартів є одними з найскладніших. Режим окремих територій зі спеціальним режимом інвестицій не відповідає вимогам СОТ за обсягами і формою державної допомоги і вимагає змін відповідних норм у національному законодавстві. З іншого боку, контраргументом є те, що в рамках окремих територій зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності багато інвесторів вже почали свою діяльність, отримавши на тривалий термін законодавчі гарантії пільгових умов взаємн на зобов'язання певних обсягів інвестицій і створення робочих місць. Відповідно, дострокове позбавлення інвесторів отриманих прав на пільги буде незаконним і приведе до виплати значних сум компенсацій з держбюджету. Слід зазначити, що сукупність вітчизняних законодавчих актів, що регулюють діяльність окремих територій зі спеціальним режимом інвестування, характеризується правовою неврегульованістю, непрозорістю, невідповідністю нормам законодавства ЄС, відсутністю дієвих механізмів захисту прав інвесторів. Це стало однією з головних причин низької ефективності діяльності окремих територій зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності і зробило неможливим їх розвиток, як інструменту інвестиційної та регіональної політики [7, с. 132-134].

У чинному законодавстві, прийнятому в рамках плану дій по входженню України в ЄС, хоч і передбачена можливість надання окремим територіям статусу депресивних, однак введення на них спеціального режиму інвестиційної діяльності не включено до переліку заходів. Цей перелік обмежується державними капіталовкладеннями в виробничу, комунікаційну та соціальну інфраструктуру, держпідтримкою малих підприємств, сприянням при формуванні суб'єктів інноваційної інфраструктури, напрямком міжнародної технічної допомоги на вирішення екологічних проблем, сприянням зайнятості та перекваліфікації трудових ресурсів. Законодавством не конкретизується зміст такої держпідтримки, яка перетворює ці способи лише в декларацію про наміри, що в принципі робить неможливим вирішення проблеми ліквідації депресивності. Хоча встановлений перелік узгоджується з сучасними підходами Євросоюзу до регіонального розвитку, все-таки він дуже обмежений у порівнянні з усіма можливостями підтримки депресивних територій в ЄС.

Він передбачає крім перерахованих способів, також використання податкових і кредитних пільг на реалізацію інвестиційних проектів (причому розмір перших залежить від вартості останніх), а також державної фінансової допомоги на реструктуризацію підприємств, які працюють в галузях зі структурним перевиробництвом. Саме надання подібних преференцій суб'єктам дозволить говорити про встановлення на окремих територіях спеціального режиму інвестиційної діяльності. При цьому умови, на яких будуть надаватися преференції, слід зробити значно жорсткіше, що має підвищити їх дієвість та узгодженість з вимогами ЄС. Зокрема, держпідтримка повинна стосуватися виключно інвестиційної, а не поточної операційної діяльності суб'єктів. Слід встановити чіткі верхні ліміти допомоги, яка може виходити як з одного, так і з декількох джерел, а також ввести диференційований підхід до обсягу і частоти її надання в залежності від розміру суб'єкта, вартості та сфери реалізації інвестиційного проекту. Повинен здійснюватися постійний моніторинг цільового використання допомоги суб'єктам. Її надання слід відразу припинити при виявленні фактів порушень з повним відшкодуванням суб'єктами отриманої суми.

Слід узгодити вітчизняне регіональне та податкове законодавство щодо відображення в останньому можливості застосування спеціальних податкових режимів на окремих територіях. Хоча в проекті Податкового кодексу України декларувалася можливість

застосування спеціального податкового режиму на окремі території, проте в остаточній редакції закону це не передбачено. Тому Податковий кодекс слід доповнити відповідними нормами. Преференції мають стосуватися як мінімум 3 видів податків - податку на прибуток підприємств, податку на додану вартість та податку на доходи фізичних осіб. Перші два будуть стимулювати господарську активність, останній - приплив населення працездатного віку на ці території. Розмір пільгових ставок податків доцільно встановлювати в залежності від отриманого територією індексу депресивності шляхом його множення на відповідні ставки податків, передбачені для країни в цілому. Період дії спеціального податкового режиму повинен збігатися з періодом, на який окремі території надається депресивний статус [8, с. 12-14].

За цей період Україні вдалося зробити важливі кроки вперед у відносинах з Європейським Союзом. На саміті Україна - ЄС, який проходив у листопаді 2010 року в Брюсселі було узгоджено план дій щодо безвізового режиму в ЄС. Здійснено кроки щодо інтеграції в європейський економічний простір - підписано Угоду про вільну торгівлю з Європейською асоціацією вільної торгівлі. Триває робота в напрямку створення зони вільної торгівлі з Європейським Союзом. У той же час проведена значна робота по відновленню стратегічного партнерства з Російською Федерацією. Схвалено урядами України та Російської Федерації концепція Програми довгострокового торгово-економічного співробітництва між Україною та Росією на 2011-2020 роки [9].

Поряд з низькою ефективністю СЕЗ на рішення про доцільність подальшого існування спеціального режиму інвестиційної діяльності неврегульованість питання відповідності надання державної допомоги стандартам та вимогам ЄС, основні з яких: а) законодавче визначення державної допомоги, що відповідає прийнятому в ЄС визначенню; б) забезпечення прозорості надання допомоги. Виконання цієї вимоги необхідно визначенням переліку установ, що надають державну допомогу, створення незалежного наглядового органу та підготовку регулярних доповідей про типи, обсяги та одержувачів державної підтримки; в) включення принципу заборони державної допомоги, якщо вона призводить до погіршення умов торгівлі між Україною та ЄС [7, с. 137].

Важливим аспектом перспектив розвитку СЕЗ в Україні є державна практика правового забезпечення процесів створення та функціонування СЕЗ. Всього в Україні щодо СЕЗ було прийнято майже 100 законів, урядових постанов, розпоряджень, указів Президента. Процедура допуску іноземних інвесторів визначена в нормативно-правових актах про функціонування конкретних СЕЗ в Україні, має ознаки дозвоільної системи, яка вважається дискримінаційною і прямо заборонена нормами законодавства ЄС. Існуюча правова невідповідність між законами створює перешкоди для створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Після прийняття в 2010 році Податкового кодексу України, враховуючи обмеженість фінансових ресурсів країни, подальше функціонування територій з пільговим податковим режимом доцільне лише тоді, коли будуть виконані наступні вимоги. По-перше, ефект від пільгового режиму на окремих територіях, які встановлюються за рахунок державного, а не місцевого бюджетів, буде мати загальнонаціональний характер. Функціонування окремих територій зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності доцільно лише при умовах, якщо воно дозволяє вирішити одну з важливих загальногосподарських проблем або вирішує локальну проблему, яка є важливою ланкою на шляху досягнення загальнонаціональних цілей. По-друге, зазначений загальнонаціональний ефект повинен бути досягнутий в порівняно невеликий термін, що можливо лише при наявності на окремій території внутрішніх резервів ефективного розвитку, а також при виборі таких проєктів, які відповідали б ринковим критеріям.

Виходячи з цього, вирішення питання подальшого функціонування СЕЗ і ТПР в Україні потребує реалізації наступних заходів:

1. Указом Президента України затвердити комплекс заходів щодо визначення результатів діяльності СЕЗ і ТПР, їх потенціалу, невикористаних резервів і, що найголовніше, вплив на економічний і соціальний розвиток держави чи певного регіону. При цьому принципово важлива методологія некоректність існуючої практики оцінки результатів функціонування СЕЗ і ТПР виключно за показником сальдо отриманих пільг та надходжень до бюджетів. В Україні необхідно розробити чіткі критерії ефективності СЕЗ, а також встановити граничні строки для досягнення відповідності їм кожною СЕЗ. Одним з найбільш показових критеріїв оцінки результатів діяльності СЕЗ і ТПР повинне стати співвідношення бюджетної та «соціально-економічної» ефективності, тобто співвідношення між державними витратами у вигляді «пільгових» втрат бюджету на утримання СЕЗ та податковими надходженнями з одного боку і, з іншого боку, - результатами від надання таких пільг (інтенсивне створення робочих місць, успішне залучення інвестицій, розвиток наукоємних галузей виробництва тощо). На підставі цього у випадку, коли для певної СЕЗ або ТПР характерно перевищення обсягу пільг над обсягом надходжень до бюджету, але наявні позитивні результати в зазначених вище сферах, доцільно розробляти заходи щодо мінімізації бюджетних втрат з кожної конкретної СЕЗ і ТПР в межах певного терміну. У разі недосягнення СЕЗ або ТПР відповідності встановленим критеріям ефективності протягом певного терміну слід ставити питання про недоцільність подальшого функціонування та закриття зони зі спеціальним інвестиційним і податковим режимом.

2. Використовувати досвід нових членів ЄС у веденні переговорного процесу щодо збереження ефективних СЕЗ після створення зони вільної торгівлі з ЄС і в сфері адаптації вітчизняних СЕЗ до умов СОТ.

3. Обсяги пільг, наданих підприємствам, що діють у СЕЗ, скоригувати відповідно до норм і вимог ЄС (75% від обсягу освоєних інвестицій на перехідний період до 01.01.2010 р. і 50% - після перехідного періоду).

4. На законодавчому рівні гарантувати збереження пільг суб'єктам СЕЗ в тому обсязі, який був визначений інвестиційними договорами.

5. З метою встановлення рівних прав всіх суб'єктів СЕЗ обмежити термін функціонування СЕЗ до 25 років.

6. Усунути правову невідповідність між законами, що регламентують діяльність українських СЕЗ. У першу чергу це стосується неправомірної зміни умов пільгового режиму законами непрямої дії, зокрема законами «Про державний бюджет України» на певний рік [7, с.138-139].

З 1 січня 2010 р. набрав чинності Закон України від 25.16.09 р. «Про наукові парки» щодо застосування такої нової форми спеціального режиму інвестиційної діяльності, як науковий парк, якому передували загальнонаціональний пілотний проєкт наукового парку «Київська політехніка». Раніше у Верховній Раді було зареєстровано ще кілька законопроєктів про стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності суб'єктів господарювання на окремих територіях шляхом впровадження таких нових форм спеціального режиму інвестиційної діяльності як інвестиційні парки, технополіси і зони розвитку високих і нових технологій. У цих законопроєктах визначення нових форм спеціального режиму інвестиційної діяльності по суті є тотожними і не містять необхідних характерних ознак, які відрізняються по суті між собою. Нормативно-правова база, що регулює господарську діяльність, а також впровадження нових функціональних одиниць і нових форм спеціального режиму інвестиційної діяльності відбувається безсистемно. Відсутнє визначення місця і ролі спеціального режиму інвестиційної діяльності в реалізації завдань Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р. і відповідних регіональних стратегій розвитку, стратегії економічного і соціального розвитку України "Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 роки. У проєкті «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» в контексті розвитку інноваційної інфраструктури лише згадується про технопарки, наукові центри, науково-технічні підприємства і фонди і наголошується, що розвиток інноваційної інфраструктури вимагає всебічної державної підтримки. У проєкті стратегії розвитку України «Україна-2020: стратегія національної модернізації» передбачені заходи щодо створення сучасної інноваційної системи з використанням таких форм як технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори та центри трансферу технологій. Проте використання СЕЗ і ТПР як економіко-правового інструментарію прискорення розвитку економіки країни належним чином не визначено [10, с. 3].

У 2011 році почався новий інвестиційний цикл за рахунок поновлення інвестиційного попиту. Передбачається надходження близько 40 млрд грн. на реалізацію проєктів з підготовки та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу (з них приблизно 66% складають кошти приватних інвесторів), приплив прямих іноземних інвестицій (чистий приріст прогнозується на рівні 8 млрд грн.); поступова активізація підприємницької діяльності. У свою чергу, оновлення позитивної динаміки виробництва та поліпшення умов торгівлі в посткризовий період зміцнять фінансове становище та інвестиційну позицію товаровиробників, їх забезпеченість власними ресурсами [11, с.17].

На шляху к активізації євроінтеграційних процесів в Україні зарубіжний досвід різних держав показує, що навіть найперспективніші та ефективні моделі не повинні трансформуватися в середу України без врахування національних, правових та економічних особливостей. Стихийність, відсутність поетапного опрацювання у формуванні територій зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності може призвести до негативних наслідків у всій економіці країни. Позитивні та негативні наслідки роботи територій будуть поширюватися на інші, тісно пов'язані з ними господарські сфери, галузі, території.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены вопросы активизации евроинтеграционных процессов в Украине. Сделан вывод о том, что необходимыми условиями для этого являются стабильная и полная законодательная база, благоприятные природно-географические условия, согласование всех льгот с нормами ВТО и региональной политикой ЕС, использование зарубежного опыта. Рассматривая зарубежный опыт использования специального режима инвестиционной деятельности на отдельных территориях с точки зрения использования его в Украине, необходимо отметить, что даже наиболее перспективные и эффективные модели не могут трансформироваться в среду Украины без учета национальных, правовых и экономических особенностей. Необходимо использовать специальный режим инвестиционной деятельности для интеграции национальной экономики в мировую, изучать мировой опыт и составлять перспективные программы развития экономики с учетом тенденций мирового рынка.

Ключевые слова: евроинтеграция, инвесторы, специальный режим инвестиционной деятельности, специальные (свободные) экономические зоны, территории приоритетного развития.

РЕЗЮМЕ

Розглянуто питання активізації євроінтеграційних процесів в Україні. Зроблено висновок про те, що необхідними умовами для цього є стабільна та повна законодавча база, сприятливі природно-географічні умови, узгодження усіх пільг з нормами СОТ та регіональною політикою ЄС, використання зарубіжного досвіду. Розглядаючи зарубіжний досвід використання спеціального режиму інвестиційної діяльності на окремих територіях з точки зору використання його в Україні, необхідно відзначити, що навіть найбільш перспективні та ефективні моделі не можуть трансформуватися в середу України без врахування національних, правових та економічних особливостей. Необхідно використовувати спеціальний режим інвестиційної діяльності для інтеграції національної економіки у світову, вивчати світовий досвід і складати перспективні програми розвитку економіки з урахуванням тенденцій світового ринку.

Ключові слова: євроінтеграція, інвестори, спеціальний режим інвестиційної діяльності, спеціальні (вільні) економічні зони, території пріоритетного розвитку.

SUMMARY

In this article was reviewed the issues of activation euro-integration processes in Ukraine. It is concluded that the necessary conditions for the realization of this is a stable and complete legal framework favorable natural and geographical conditions, coordination of all the benefits of WTO rules and EU regional policy, the use of foreign experience. Considering the international experience of a special regime of investment activity in certain areas in terms of its use in Ukraine should be noted that even the most advanced and efficient models can not be transformed into Ukraine on Wednesday without national, legal and economic features. The special regime of investment activity must use to integrate the national economy in the world, to study the international experience and perspective programs make economic development, taking into account trends in the global market.

Key words: euro-integration, investors, the special regime of the investment activity, the special (free) economic zones, territories of priority development.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Балануца О. Оцінка стану іноземного інвестування в економіку України / О. Балануца // Підприємство, господарство і право. – 2009. – № 5. – С. 158-161.
2. Bauhaus otvara vrata krajem studenog. – режим доступа: <http://www.ind-zone.hr/NewsDetails/172/lang/HR/Bauhaus-otvara-vrata-krajem-studenog---Industrijska-zona.wshtml>.
3. Ustawa z dnia 20 pazdziernika. O specjalnych strefach ekonomicznych. – режим доступа: <http://lex.pl/bap/notariusz/Dz.U.2007.42.274.html>
4. Каркачова А.В. Правовые особенности создания СЭЗ в Донецкой области / А.В. Каркачова // Стратегия управления социально-экономическим развитием региона на период до 2010 года: материалы региональной научно-практической конференции, 28-30 сентября 1999 года. Секция «Экономико-правовое обеспечение реформ». – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, Юговосток, 2000. – С. 157-158.
5. Каркачова А.В. Спеціальний режим інвестиційної діяльності на окремих територіях: Дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.04 / Донецьк. держ. ун-т управління. – Донецьк, 2011. – 190 с.
6. Гнибиденко И. Влияние мирового финансово-экономического кризиса на социальную сферу Украины / И. Гнибиденко // Экономика Украины. – 2009. – № 7. – С. 64-74.
7. Засадко В.В. Проблеми і перспективи функціонування ССЗ в умовах СОТ / В.В. Засадко // Вісник донецького університету. – 2008. – № 1. – С. 132-141.
8. Кіндзерський Ю. Потенціал особливих економічних зон у виробничій та регіональній модернізації / Ю. Кіндзерський // Економіст. – 2011. – № 1. – С. 10-16.
9. Янукович намерен возобновить действие законов о СЭЗ и ТПП – режим доступа: <http://economics.unian.net/rus/detail/40578>
10. Єгорова О.О. Перспективи застосування спеціальних правових режимів економічної діяльності в Україні. – режим доступа: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2010_30/statii/1_5.htm
11. Макогон Ю. Посткризові тенденції розвитку економіки України / Ю. Макогон // Схід. – 2011. – № 1. – С. 13-17.

УДК 343.222.7

КРИМІНАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ЗНИЩЕННЯ ТА ПОШКОДЖЕННЯ ВІЙСЬКОВОГО МАЙНА: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ

Ковалевська С.С., головний юрисконсульт Департаменту проблемних активів ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк», здобувач Національної академії управління

Питання генезису кримінально-правової охорони військового майна від злочинних посягань, історичні аспекти кримінальної відповідальності за знищення та пошкодження військового майна (статті 411 та 412 Кримінального кодексу України) на сьогодні майже не досліджені.

Історичним аспектам розвитку кримінальної відповідальності за військові злочини приділена увага в працях Бодаєвського В.П., Бугаєва В.О., Владимирского-Буданова М. Ф., Горного А.Г., Карпенка М.І., Манькова А.Г., Міхайленка П.П., Петухова Н.А., Тація В.Я., Тихомирова М.Н., Хавронока М.І. та інших [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10]. Питання витоків кримінальної відповідальності за знищення та пошкодження військового майна на території України науковцями не досліджені.

Мета статті полягає у наступному:

1) здійснити аналіз історичних правових пам'яток, що діяли на Україні та, норми яких передбачали відповідальність за посягання на військове майно;

2) дослідити конкретні склади злочинів знищення або пошкодження військового майна, та покарання, які застосовувалися за їх вчинення, передбачені в історичних кримінально-правових джерелах;

3) з'ясувати логічну послідовність виділення об'єктивних та суб'єктивних ознак складу знищення або пошкодження військового майна та обумовленість формулювання законодавцем статей 411 та 412 Кримінального кодексу України в сучасній редакції.

В історії українського кримінального права поняття військового злочину, а також перелік та ознаки діянь, які відносилися до військових злочинів, зазнали значних змін в своєму історичному розвитку.

Розгляд історії розвитку кримінальної відповідальності за знищення та пошкодження військового майна необхідно почати з Руської правди, збірки стародавнього руського права, складеної в Київській Русі у XI—XII ст. на основі звичаєвого права [9, с. 72]. Руська правда значну увагу приділяла протиправним посяганням на власність, в тому числі знищення та пошкодження майна [11, с.34].

Зародки відповідальності за пошкодження та знищення військового майна, знаходимо в статті 17 Короткої редакції Руської правди «если кто сломает копье, щит ..., и испортивший захочет удержатъ у себя, то взять с него деньгами; а если тот, кто испортил, начнет настаивать (на возвращении испорченной вещи), платить деньгами, сколько стоит вещь» [10, с.77].

Стаття зі схожим змістом міститься також у додаткових статтях до Закону судного людям (судебник царя Костянтина), який включений у Широку редакцію Руської правди. Відповідно до статті «иже изломить друоугоу копие, или щить, или топоръ, да аще оу себе начнет хотети дръжати, то приати ино что оу него...» [10, с.79]. Зміст статті полягає у праві потерпілого отримати за пошкоджену зброю: спис, щит, сокиру відшкодування.

Об'єктом злочинів передбачених вказаними статтями Короткої та Широкої редакціями Руської правди є порядок здійснення права власності щодо речей, призначених для військових цілей: спис, щит, сокира. За своєю конструкцією склад знищення та пошкодження майна є матеріальним. Об'єктивна сторона злочинів характеризується суспільно-небезпечним діянням (за текстом «изломить», тобто зламати, пошкодити, знищити), та спричиненням реальної майнової шкоди у вигляді пошкодження зброї.

Історично-правовий аналіз свідчить, що перші правові джерела на території України розглядали делікт як спричинення матеріальної шкоди. У разі відсутності матеріальної шкоди було відсутнє і правопорушення, не було необхідності у розправі [12, с.6]. Тобто погрози та незакінчене правопорушення не тягли за собою ніяких правових наслідків.

Суб'єкт та суб'єктивну сторону вказаних діянь можна встановити шляхом аналізу інших статей Руської Правди. Суб'єктом схожих деліктів була вільна особа. За діяння холопа перед потерпілим відповідав господар холопа, який повинен був або викупити холопа або видати його потерпілому [3, с.64]. Вік з якого наступала відповідальність в Руській правді не вказувався. Щодо суб'єктивної сторони правопорушень, то Руська правда карала загалом за умисні злочини. Необережне спричинення шкоди тягло за собою лише відшкодування шкоди. Враховуючи цивільно-правовий характер відповідальності (за пошкодження або знищення зброї Руською Правдою передбачалася у вигляді виплати потерпілому грошового відшкодування) припускаємо, що форма вини не була визначальною при призначенні покарання.

Значний інтерес для аналізу генезису відповідальності за знищення або пошкодження військового майна становить «Артикул воинский» 1715 року (далі – Артикул військовий) - збірник законів про військові злочини та покарання, що був складовою частиною «Воинского устава» російського царя Петра Першого. Норми Артикулу діяли на українських територіях, що знаходилися під владою Російської імперії до 1839 року.

Питанню знищення та пошкодження військового майна присвячені положення артикулу 58 глави VI «О воинских припасах, ружье, мундире, о потрате, и небрежении оного» [6, с.339].

В тлумаченні до глави VI Артикулу військового вказано, що «...оружия суть самые главнейшие члены и способы салдатские... И кто ружье свое не бережет, оный худой знак своего салдатства покажет, и малую охоту имеет означитца, чтоб свою должность надлежащим образом в бою отправлять; того жестоко наказать» [6, с.339]. Тобто законодавець чітко встановив обов'язок військовослужбовців щодо збереження зброї, за невиконання якого останній підлягав жорсткому покаранню.

Відповідно до Артикулу 58 глави VI «Буде солдат свое ружье, заступ, пику, шпагу или что иное из припасов самовольно испортит, или изломает, тогда надлежит оного по случаю времяне и обстоятельству дела жестоко шпицрутенами гонять, и из жалованья оное его починить.»

Об'єктивна сторона злочину, передбаченого Артикулом 58 виражається в активній формі поведінки: «испортит», тобто пошкодить, та (изломает) зламає, знищить. Предметом злочину є рушниця («рожье»), заступ, піка, шпага або інше військове майно («что иное из припасов»). За законодавством Петра I обов'язковою ознакою злочину є реальна майнова шкода. В пам'ятці згадуються спеціальні суб'єкти: військові та морські чини, рядові, солдати, офіцери та інші. Але відповідно до Артикулу 58 суб'єктом знищення та пошкодження військового майна може бути лише солдат.

Щодо суб'єктивної сторони вказаного злочину, то в тексті Артикулу 58 вказується «самовольно испортит, или изломает». Тлумачний словник Т.Ф. Єфремова визначає термін «самовольний» як такий, що вчиняється за власним бажанням. Тому вважаємо, що кримінальна відповідальність застосовувалася лише за умисне знищення та пошкодження зброї.

Покаранням за знищення або пошкодження військового майна було побиття прутами, з обов'язковим відрухуванням вартість ремонту речі з платні винного («...из жалованья оное его починить»). За аналогією закону, особа, яка неумисно пошкодила або знищила військове майно була зобов'язана за рішенням суду відшкодувати нанесену шкоду або могла бути звільнена від відповідальності взагалі.

Надалі з метою врегулювання невідповідностей розрізненого військового законодавства російської держави був розроблений Військовий статут про покарання (далі – Статут 1868 року). Відповідальність за знищення та пошкодження військового майна була передбачена Розділом VII вказаного Статуту «О противозаконном отчуждении и порче нижними чинами оружия и имущества» в наступних статтях:

- Стаття 160 «Часові, винні в ... пошкодженні ввіреного їм для охорони майна підлягають позбавленню всіх прав та заслання на каторжні роботи на заводах від чотирьох до восьми років. На цих же підставах визначається покарання для нижніх чинів, які перебувають в караулі».

- Стаття 164 «1. Нижні чини, винні в умисному пошкодженні виданих їм для користування казенних амунічних та мундирних речей підлягають одиночному ув'язненню у військову тюрму від одного до чотирьох місяців».

2. Винні в умисному пошкодженні зброї, патронів або коня підлягають втраті деяких особливих прав та привілеїв та відданню до дисциплінарного батальйону або роти на строк від одного до трьох років.»

- Стаття 167 «Козаки винні в злочинах, передбачених статтями 162-166, якщо поіменовані в цих статтях предмети видані їм за рахунок військових та казенних сум піддаються покаранню за правилами вказаних статтею» [15, с. 63-65].

Предметами пошкодження за переліченими статтями виступали: ввірене для охорони майно (ст.160), видані для особистого користування казенні амунічні та мундирні речі (ч. 1 ст. 164, ст. 167), зброя, боєприпаси, вибухові речовини, які знаходяться у сховищі, кінь (ч. 2 ст. 164, ст. 167).

Суспільно небезпечну поведінку як ознаку цих злочинів законодавець визначив використовуючи термін «повреждение» (пошкодження).

В дореволюційній літературі переважала думка, що об'єктивна сторона знищення та пошкодження майна може бути виражена лише в активній формі поведінки [13, с.140]. Як писав, А.Н. Круглевський, неможливо кваліфікувати як пошкодження майна невжиття заходів для запобігання нанесенню шкоди [14, с.101]. На нашу думку, дане твердження вірне для переважної більшості правових ситуацій, оскільки право власності однієї особи зобов'язує інших осіб утримуватися від впливу на чужу річ, а не піклуватися про її збереження. Виключеннями є відносини між власником та іншою особою, коли річ передається власником іншій особі у користування (статті 164 та 167

Статуту 1868 року) або коли третя особа несе обов'язок зберігати/охороняти чуже річ (ст. 160 Статуту). За даних умов об'єктивна сторона складу злочину, передбаченого статтями 160, 164 та 167 Статуту 1868 року може бути виражена у формі бездіяльності.

Суб'єктами пошкодження військового майна за Військовим статутом про покарання були часові, караульні, нижні чини та козаки.

Щодо суб'єктивної сторони, конструкція статей Статуту «Винувний въ повреждении наказывается...» дозволяє зробити висновок, що вина є обов'язковою ознакою складу пошкодження військового майна. Відповідальність за злочини, передбачені статтями 164 та 167 Статуту 1868 року, наставала лише за наявності умислу. В статті 160 формою вини не конкретизовано, тому вважаємо, що вона могла бути виражена як в формі умислу, так і в формі необережності.

У 1903 році було прийняте нове Кримінальне уложення (далі – Уложення 1903 року), в якому відповідальність за пошкодження майна встановлювалася Розділом XXX «О повреждении имущества, путей сообщения, предостерегательных, граничных и тому подобных знаков или иных предметов». Даний розділ Уложення об'єднував досить різноманітні за юридичною природою діяння: власне пошкодження майна, майнові посягання на суспільну та державну безпеку (ст. ст. 557, 558, 559, 563 та інші), службові злочини (ст. 560); злочини проти порядку управління та суспільної моралі (ст. ст. 549, 550, 554) [16, с. 108-110].

Перевагою Уложення 1903 року була диференціація відповідальності з широким діапазоном санкцій залежно від вартості знищеної речі, наявності або відсутності загальнонебезпечного способу вчинення злочину та інших обставин. В Кримінальному уложенні вперше встановлюється економічна ознака предмета знищення або пошкодження, яка обумовлювала розмір покарання (ст. 547).

Відповідальність за пошкодження військового майна була передбачена статтею 550 Кримінального уложення. Особа, винна у пошкодженні споруд, призначених або пристосованих для оборони держави (ч.3), або пошкодженні складу військових припасів, снарядів або інший військових речей (ч.4) підлягала ув'язненню у тюрму. Також статтею 550 Уложення зазначалося, що «покушение» (тобто замах на вказані злочини) «наказуемо».

Кримінальне уложення 1903 року та Військовий статут про покарання 1868 року на відміну від попередніх правових джерел використовують термін «повреждение» (пошкодження), а не «истребление» (знищення) майна. З цього приводу І.Я. Фойницький писав: «Повреждение имущества по интенсивности своей может иметь множество степеней. Высшую степень его составляет полное уничтожение... [поскольку] в мире физическом, к области которого принадлежат все имущества, могущие быть предметом повреждения, ни одна вещь не уничтожается, материя не пропадет, а лишь трансформируется...» [18, с.331-332]. З даною думкою не можна погодитися. Як вірно зауважував П.П. Пусторослев, той факт, що матерія не знищується, а трансформується для права не має ніякого значення. Якщо річ згоріла, то її більше не існує, існує лише зола та попіл. Тілесний предмет, який задовольняє певні потреби зникає, а те, що залишається не в змозі задовольнити ці потреби. Враховуючи викладене більшість юристів визнають можливість не лише пошкодження, а й знищення речі. Така думка підтримується і законодавцем України (кримінальна відповідальність за знищення майна передбачена, зокрема, статтями 194-196, 206, 245, 252, 261, 270-1, 411, 412 КК України тощо).

Об'єктивна сторона складу злочину передбаченого статтею 550 Кримінального уложення 1903 року, на нашу думку, може бути виражена в активній поведінці (спалив, розламав тощо) або у формі бездіяльності, за умови, що військовослужбовець був зобов'язаний охороняти певне військово майно (наприклад, склад військових припасів, снарядів або інший військових речей), він може нести відповідальність за невиконання заходів щодо збереження майна.

Суб'єкт пошкодження або знищення військового майна за Кримінальним уложенням 1903 року загальний, тобто повнолітні особи, які досягли 17 років (як військовослужбовці, так і цивільні), а також неповнолітні, якщо буде доведено, що вони могли усвідомлювати зміст та значення вчинюваних ними дій та керувати ними [16, с.108-109].

Знищення або пошкодження військового майна виступало як одне з можливих діянь об'єктивної сторони таких злочинів, як:

1) «Державна зрада», яка поряд з іншими діями могла виражатися у знищенні складів засобів для нападу та захисту від ворога чи предметів військового харчування, приведення у непридатний стан сухопутних чи водних шляхів сполучення, телеграфів чи телефонів, інших засобів зв'язку різних частин армії (ч.5 ст. 108 Уложення). Покаранням за вказаний злочин була смертна кара [16, с.24].

2) «Смута», тобто участь у натовпі людей, який діючи узгодженими силами учасників, здійснити знищення складів зброї чи військових припасів, завод з виготовлення зброї чи знарядь, укріплення, військовий корабель тощо (ч. 2 ст. 123 Уложення).

Першим систематизованим джерелом норм, яке регулювало кримінальну відповідальність військовослужбовців післяреволюційного періоду, було Положення про революційні військові трибунали 1919 року (далі – Положення 1919 року). На відміну від сучасного тлумачення військових злочинів, в Положенні 1919 року вказувалося, що військові злочини вчиняються лише в районі військових дій [19, с.549].

До злочинів проти військового майна Положення 1919 року зокрема відносило: а) умисне знищення або пошкодження спеціальних військових споруд; б) крадіжка, умисне пошкодження та знищення предметів озброєння, обмундирування, спорядження, всіх інших видів військового майна, а також «промотание» тих же предметів; в) явно недбале зберігання в складах тих же предметів. Широке трактування військових майнових злочинів пояснювалося тим, що загально кримінальне законодавство на той час ще не сформувалося та не забезпечувало охорону військового майна від злочинних посягань. Першочергове значення захисту військового майна було зумовлене умовами громадянської війни. Подальший розвиток норм, які встановлювали відповідальність за майнові злочини в загально кримінальному законодавстві призвело до звуження кола посягань на військово майно, які визнавалися військовими злочинами [4, с.211-212].

Суб'єктами військових злочинів керуючись Положенням 1919 року були військовослужбовці та військовополонені. Співучасниками могли бути і інші (цивільні) особи.

Прийнятий у 1922 році Кримінальний кодекс Української Радянської Соціалістичної Республіки (далі по тексту – КК УРСР 1922 року) систематизував норми радянського кримінального права, в тому числі кодифікував військово-кримінальне законодавство, виділивши його в самостійний розділ «Військові злочини». КК УРСР 1922 року передбачав кримінальну відповідальність за умисне пошкодження військовослужбовцем виданих йому (для носіння) предметів казенного обмундирування та амуніції (ч. 1 ст. 207), а також виданих винному для службового користування холодної або вогнепальної зброї, патронів, коня (ч. 2 ст. 207). За пошкодження обмундирування та амуніції винна особа підлягала позбавленню волі на строк до 1 року, а при пом'якшуючих обставинах – несли відповідальність за правилами дисциплінарного статуту з обов'язковим відшкодуванням вартості пошкоджених речей. Пошкодження зброї, боєприпасів або коня каралося позбавленням волі на строк не нижче одного року. Вчинення вказаних дій у військовий час або в бойовій обстановці було кваліфікованим складом злочину (ч. 3 ст. 207 КК УРСР 1922 року) та тягло покарання у вигляді позбавлення волі на строк не нижче одного року за пошкодження обмундирування та амуніції, та позбавлення волі на строк не нижче трьох років або вища міра покарання за пошкодження зброї, патронів, коня.

Знищення чи пошкодження військового майна виступало як одне з можливих діянь об'єктивної сторони злочину, передбаченого статтею 17-1 розділу VI «Майнові злочини»: «умисне пошкодження майна залізничного... транспорту ...», а також умисне пошкодження оборонних споруд» (ч. 1 ст. 197-1 КК УРСР 1922 року); а також необережне пошкодження оборонних споруд, яке стало наслідком недодержання встановлених правил [7, с.450-496].

Загальні начала кримінального законодавства СРСР та союзних республік прийняті у 1924 році [20, с.205] визначили, що відповідальність за державні та військові злочини регулюється лише загальносоюзним законодавством. Згідно з цим у 1924 році було затверджено Положення про військові злочини [20, с.207], яке дублювало всі склади злочинів проти порядку використання та зберігання військового майна, передбачені розділом «Військові злочини» КК УРСР 1922 року, доповнивши новим складом «втрата військового майна» (ст. 10).

У Положенні про військові злочини, прийнятому у 1927 році (далі – Положення 1927 року) [21, с. 505], ознаки злочинів, що посягають на військово майно були сформульовані більш чітко. Зокрема, склад «умисна порча» було сформульовано як «умисне знищення або пошкодження» військового майна.

Відповідальність за пошкодження або знищення військового майна була передбачена статтею 14 Положення 1927 року, яка в основному відтворювала положення статті 207 КК 1922 року. Відповідно до статті 14 Положення 1927 року «... умышленное уничтожение или повреждение выданных для временного или постоянного пользования предметов казенного обмундирования и снаряжения (промотание), влечет за собой лишение свободы без строгой изоляции на срок до 1 года.» (п. «а» ст. 14). За наявності пом'якшуючих обставин до винної особи застосовувалися правила дисциплінарного статуту Червоної Армії (п. «б» ст. 14). Умисне знищення або пошкодження виданих для службового користування холодної або вогнепальної зброї, патронів та засобів пересування тягло за собою застосування покарання у вигляді позбавлення волі без суворой ізоляції на строк до 3 років (п. «в» ст. 14). Кваліфікованою ознакою було вчинення даного злочину у військовий час або у військовій обстановці (п. «г» і «д» ст. 14).

Порівнюючи з Кримінальним кодексом 1922 року, Положенням про військові злочини 1927 року було внесено деякі зміни в склад аналізованого злочину:

1) формулювання предмету злочину частково змінено відповідно до вимог часу: спорядження (замість «амуніція»), засоби пересування (замість «коня»);

2) розширено перелік діянь об'єктивної сторони злочину. КК 1922 року передбачав відповідальність лише за «порчу» військового майна (ст.207). Положення 1927 року - за знищення або пошкодження військового майна (ст.14).

3) суттєво змінився суб'єкт злочину. Суб'єктами пошкодження військового майна за статтею 200 КК 1922 року були військовослужбовці червоної армії та червоного флоту. Коло осіб, на яких розповсюджувалося Положення про військові злочини 1927 року включало військовослужбовців та військовозобов'язаних запасу під час перебування в рядах Червоної Армії, а також громадян, які перебували в спеціальних, організованих в воєнний час, командах для обслуговування тилу та фронту, осіб строєвого складу спеціальних озброєних загонів (резервів) Народного Комісаріату Шляхів Сполучення (ст. 1 Положення). Особи, не вказані в статті 1, могли нести відповідальність за відповідними статтями Положення про військові злочини 1927 року як співучасники.

Військово-кримінальне законодавство в період Великої Вітчизняної війни суттєво не змінилося, оскільки Положення 1927 року містило норми, що встановлювали відповідальність військовослужбовців за злочини, вчинені у військовий час, та, загалом, забезпечувало правову охорону порядку несення військової служби під час війни [4, с.18-19]. Зміни торкнулися лише суб'єкту злочинів, до яких тимчасово були віднесені працівники залізничного та морського транспорту [23, 24], а також особи рядового та начальницького складу воєнізованої охорони НКВС СРСР [24].

Широку практику отримало відстрочення виконання вироку в порядку статті 19 Основних начал кримінального законодавства 1924 року. На практиці військовослужбовців, засуджених за знищення або пошкодження військового майна за статтею 14 Положення 1927 року, які підпадали під дію статті 19 Основних начал, направляли в штрафні частини діючої армії [4, с. 20].

Після закінчення війни більшість норм, прийняття яких було викликано умовами військового часу, було відмінено. Зокрема, послідовно скорочувалося коло осіб, які підлягали відповідальності за Положенням про військові злочини 1927 року.

Оскільки Положення про військові злочини 1927 року не відображало всіх змін у військовій сфері, у 1958 року Верховною Радою СРСР було прийнято Закон про кримінальну відповідальність за військові злочини (далі – Закон 1958 року) [25, с. 10].

Статтею 15 Закону 1958 року була передбачена відповідальність за умисне знищення або пошкодження військового майна [4, с.212-213]. Відповідно до тексту статті «умисне знищення або пошкодження зброї, боєприпасів, засобів пересування, військової техніки або іншого військового майна за відсутності ознак особливо небезпечного державного злочину наказується позбавленням волі на строк від одного до п'яти років».

Кваліфікованими видами даного злочину було знищення або пошкодження військового майна: 1) що спричинило тяжкі наслідки (п. «б» ст. 15); 2) вчинене у військовий час або у військовій обстановці (п. «в» ст. 15).

Важливо, що стаття 15 Закону 1958 року в якості військового злочину передбачала лише умисне знищення або пошкодження військового майна. Ті ж діяння вчинені з необережності не визнавалися військовим злочином та тягли відповідальність за загальною кримінальним законодавством (наприклад, за статтею 99 КК РСФСР) [4, с.38].

Порівнюючи з Положення про військові злочини 1927 року, Закон 1958 року ширше сформулював безпосередньо склад «знищення або пошкодження військового майна». Якщо Положення 1927 року встановлювало кримінальну відповідальність за умисне знищення або пошкодження лише виданих для тимчасового або постійного користування предметів казенного обмундирования або спорядження або виданих для службового користування холодної або вогнепальної зброї, то Закон 1958 року визначав предметом даного злочину будь-яке військове майно, незалежно від того, знаходиться воно або не знаходиться в службовому користуванні у винного.

Суб'єктом знищення або пошкодження військового майна відповідно до статті 1 вказаного Закону були військовослужбовці, військовозобов'язані під час проходження ними учбових зборів, а також особи офіцерського, сержантського та рядового складу органів державної безпеки.

Закон про кримінальну відповідальність за військові злочини 1958 року був включений до Кримінального кодексу УРСР 1960 року (далі – КК УРСР 1960 року) як розділ XI (статті 231-263). Відповідно до загального принципу радянського кримінального права (ст. 4 Основ кримінального законодавства Союзу РСР та Союзних Республік 1958 року) особи, які вчинили злочин на території України підлягали відповідальності за кримінальними законами УРСР.

Стаття 245 КК УРСР 1960 року, яка передбачала відповідальність за умисне знищення або пошкодження військового майна повністю відтворювала статтю 15 Закону про кримінальну відповідальність за військові злочини.

Кримінальний кодекс України 2001 року (далі по тексту – КК України), на відміну від КК УРСР 1960 року, розширивши коло злочинів проти порядку збереження та користування військовим майном та передбачив кримінальну відповідальність також за необережне знищення або пошкодження військового майна (статті 411 та 412 КК України).

На відміну від КК УРСР 1960 року, в КК України наявні наступні зміни:

1) В складі злочину «умисне знищення або пошкодження військового майна» виключено формулювання «при відсутності ознак особливо небезпечного державного злочину» (ч. 1 ст. 411 КК України).

2) До кваліфікуючих ознак умисного знищення або пошкодження військового майна віднесено спосіб вчинення злочину («шляхом підпалу або іншим загальнонебезпечним способом»), та наслідки у вигляді загибелі людей (ч. 2 ст. 411 КК України).

3) Військовим злочином визнано необережне знищення або пошкодження військового майна, за умови заподіяння такими діями шкоди у великих розмірах (с. 1 ст. 412 КК України), спричинення загибелі людей або інших тяжких наслідків (ч. 2 ст. 412 КК України).

Висновки

Підсумовуючи викладене, можна відзначити досить довгий історичний шлях розвитку норм про кримінальну відповідальність за знищення або пошкодження військового майна. В статті були проаналізовані зародки норм, які встановлювали відповідальність за даний злочин (Руська Правда), та особливості розвитку його об'єктивних та суб'єктивних ознак в перших військово-кримінальних правових актах («Артикул воинский» Петра Першого, Військовий статут про покарання 1868 року, Кримінальне уложення 1903 року), а також в систематизованих актах, які регулювали кримінальну відповідальність військовослужбовців в післяреволюційний період розвитку України (Положення про революційні військові трибунали 1919 року, Положення про військові злочини 1924 та 1927 років, КК УРСР 1922, Закон про кримінальну відповідальність за військові злочини 1958 року, КК УРСР 1960 року). Здійснено порівняння вказаних норм з сучасним законодавством, яке встановлює відповідальність за знищення та пошкодження військового майна (статті 411 та 412 КК України).

РЕЗЮМЕ

У статті проаналізовано історичні аспекти зародження та розвитку відповідальності за знищення та пошкодження військового майна на території України починаючи з часів Київської Русі та до нашого часу.

Ключові слова: знищення та пошкодження, військове майно, військовий злочин, відповідальність військовослужбовців.

РЕЗЮМЕ

В статье проанализированы исторические аспекты зарождения и развития ответственности за уничтожение и повреждение военного имущества на территории Украины начиная со времён Киевской Руси и до нашего времени.

Ключевые слова: уничтожение и повреждение, военное имущество, военное преступление, ответственность военнослужащих.

SUMMARY

The article analyses the historical aspects of origin and development of the responsibility for inflicting and destruction of military property in the territory of Ukraine from times of "Kyivska Rus" till the present days.

Key words: destruction and inflicting, military property, military crime, amenability of servicemen.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Бодавський В.П. Кримінальна відповідальність військовослужбовців за корисливі посягання на військове майно (ст. 410 КК України): дис... канд. Юр. Наук: 12.00.08 – Класичний приватний університет, 2010
2. Бугаєв В.О. Військові злочини і покарання: дис... канд. Юр. Наук: 12.00.08 Одеська національна юридична академія, 2001
3. Владимирский-Буданов М. Ф. Хрестоматия по истории русского права : в 2 т. /М. Ф. Владимирский-Буданов — К., 1901
4. Советское уголовное право «Воинские преступления»/ под ред. Горного А.Г.- М., 1978
5. Карпенко М.І. Кримінальна відповідальність за порушення статутних правил взаємовідносин між військовослужбовцями за відсутності відносин підлеглості: дис.канд. юр. Наук: 12.00.08 – Класичний приватний університет, 2010
6. Российское законодательство X-XX веков в 9 т. Т. 4. Законодательство периода становления абсолютизма/ под общей редакцией О.И. Чистякова. – М.:Издательство Юридическая литература, 1986. - 512 с.
7. Михайленко П. П. Борьба с преступностью в Украинской ССР: в 2-х т. – Т. 1. 1917-1925 pp. / П. П. Михайленко. – К., 1966.– 831 с.
8. Преступления против военной службы: учебник для вузов/ Под ред. Н.А. Петухова. – М. : НОРМА, 2002. – ??? с.
9. Історія держави і права України. Підручник. — У 2-х т. / За ред. В. Я. Тація, І А. Й. Рогожина, В. Д. Гончаренка. — Том 1. — Кол. авторів: В. Д. Гончаренко, А. Й. Рогожин та ін. — К.: Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. — 656 с.
10. Тихомиров М.Н.. Пособие для изучения Русской Правды. М.: Издание Московского университета, 1953
11. Кульчицький В. С. Історія держави і права України : навч. посібн. / В. С. Кульчицький, Б. Й. Тищик. – Львів : Тріада плюс, 2000. – 400 с.
12. Есипов В. Повреждение имущества огнём по русскому праву. Исследование/ В. Есипов.- СПб.: Типография А.Ф. Маркса, 1892
13. Познышев С.В. Особенная часть русского уголовного права. Сравнительный очерк важнейших отделов особенной части старого и нового Уложений / С.В. Познышев : 3-е изд., испр. и доп. - М.: Товарищество Скоропечатни А.А. Левенсона, 1912
14. Круглевский А.Н. Имущественные преступления. Исследование основных типов имущественных преступлений /А.Н. Круглевский. - СПб.: Типо-литография Петербургской Одиночной тюрьмы, 1913
15. Воинский устав о наказаниях. Издае неофициальное (XII книга Свода Военных постановлений 1869 года), изд.2. – СПб, 1899 - 123 с.
16. Уголовное Уложение Высочайше утвержденное 22 марта 1903 г. - СПб.: Издание Сенатской типографии, 1903
17. Таганцев, Н.С. Уголовное Уложение 22 марта 1903 г. С мотивами, извлечениями из объяснительной записки редакционной комиссии, представлениями Мин. Юстиции в Государственный Совет и журналов особого совещания, особого присутствия департаментов и общего собрания Государственного Совета / Н.С Таганцев. -СПб.: Государственная типография, 1904
18. Курс уголовного права. Часть Особенная. Посягательства личные и имущественные /И.Я.Фойницкий.-СПб., 1890
19. СУ РСФСР, 1919, №58
20. СЗ СССР, 1924, №24
21. СЗ СССР, 1927, №50
22. «Ведомости Верховного Совета СССР», 1943, №15
23. «Ведомости Верховного Совета СССР», 1943, №18
24. «Ведомости Верховного Совета СССР», 1944, №1
25. «Ведомости Верховного Совета СССР», 1959, №1

УДК 347.122 (477)

ЗАХИСТ ПОРУШЕНИХ ПЕРЕВАЖНИХ ПРАВ: ІНСТРУКЦІЯ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯ

Косенчук В.Ю., ст. викладач кафедри цивільного права та процесу Економіко-правового факультету Донецького Національного університету

Цивільним кодексом України (далі за текстом – ЦК України) передбачено, що порушене цивільне право або інтерес може бути захищене за допомогою визначених способів. При цьому захист цивільних прав здійснюється не лише способами, прямо вказаними у законі, а й іншими способами, не передбаченими законом, але встановленими сторонами в договорі (ст. 15, ст. 16 ЦК України) [1].

Дана стаття присвячена *актуальній проблемі* захисту окремої категорії цивільних прав – переважним правам, а саме проблемі вибору належного в розумінні діючого цивільного законодавства та ефективного в кінцевому результаті способу захисту.

Метою цієї статті є надання обґрунтування застосування визначених видів способів захисту у випадку порушення переважних прав, а також представлення практичних рекомендацій щодо складання відповідної позовної заяви.

При написанні статті брались до уваги та використовувались монографії цивілістів, що присвячені переважним правам в цілому, а саме: Кузнецової Л.В., Крата В.І., Нікольського С.Є., Субботіна М.В., Кубаря І.І., а також публікації в періодиці, як наведені так і інших фахівців із даної тематики, таких як Белкін М.Л., Белкіна Ю.Л., Ярема А.Г..

Суб'єкти цивільних правовідносин, чії переважні права, визначені законодавцем або передбачені сторонами в договорі, в момент виникнення та (або) під час їх здійснення були порушені з боку третіх осіб, мають різні варіанти захисту та поновлення своїх прав.

Як умова застосування передбачених нормою закону способів захисту встановлено, що право може бути захищене у випадку його порушення, невизнання або оспорювання (ч. 1 ст. 15 ЦК України), що можуть відбуватися як окремо, так і в сукупності.

Під невизнанням або оспорюванням Крат В.І. пропонує «розуміти ті випадки, у яких іншим суб'єктом (наймодавцем, співвласником та ін.) заперечується той факт, що має пряме відношення для виникнення переважного права (бажання здавати майно в найм) або він оцінюється неналежним чином (наприклад, виконання наймачем обов'язків за договором найму)» [2, с. 148].

Слід зазначити, що детально законодавцем врегульовано порядок захисту порушених переважних прав у праві спільної часткової власності (ст. 362 ЦК України). В такому випадку неповідомлення або неналежне повідомлення одним із співвласників інших про його намір продати свою частку третій особі, недотримання строків для надання співвласниками відповіді на повідомлення буде розцінене як порушення права переважної купівлі частки.

Також порушенням вважається продаж частки сторонній особі на пільгових умовах, зокрема за нижчою ціною, ніж це було запропоновано співвласникам. В іншому випадку продавець мав би можливість обійти закон, пропонуючи їм явно неприйнятні умови [3, с. 417].

Захист таких прав відбувається шляхом подання позову про переведення прав та обов'язків, який необхідно пред'явити протягом одного року (п. 4 ст. 362 ЦК України) з моменту, коли позивач дізнався або повинен був дізнатися про продаж частки сторонній особі (ст. 261 ЦК України). При пред'явленні такого позову позивач повинен внести на депозитний рахунок суду сплачену суму, збори і мито, а також і інші суми, що підлягають виплаті покупцю на відшкодування понесених ним при покупці частки необхідних витрат.

Також у разі порушення переважного права наслідки, передбачені статтею 362 ЦК України, настають і відповідно до ст. 411 ЦК України, в якій передбачено, що у разі продажу права користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб власник цієї земельної ділянки має переважне перед іншими особами право на його придбання, за ціною, що оголошена для продажу, та на інших рівних умовах. Землекористувач зобов'язаний письмово повідомити власника земельної ділянки про продаж права користування нею. Якщо протягом одного місяця власник не надішле письмової згоди на купівлю, право користування земельною ділянкою може бути продане іншій особі.

Слід наголосити на тому, що наявність спеціально передбаченого способу захисту як переведення прав та обов'язків у судовому порядку не виключає можливості для уповноваженої особи використовувати інші засоби, визначені у ст. 16 Цивільного кодексу України.

Окрім наведених існує чимало інших різновидів переважних прав: переважне право оренди, переважне право орендаря на купівлю орендованого майна, переважні права спадкоємців тощо.

Не зважаючи на таке розмаїття, вважаємо, що переважні права як окрема категорія прав мають порівняно єдину природу, механізми виникнення та реалізації, відповідно можливо визначити спільний для таких прав порядок захисту.

Так, С.Є. Нікольський взагалі пропонує під переважними правами у цивільному праві розуміти право на захист відокремлених майнових інтересів учасників цивільних правовідносин, прямо передбачених діючим законодавством [4, с. 37].

У зв'язку з цим в контексті дослідження належних та ефективних способів захисту порушених переважних прав вважаємо за необхідне вказати наступні суттєві моменти, що мають бути зазначені у позовній заяві, складеній та поданій задля захисту такого права.

По-перше, позивачу *необхідно обґрунтувати наявність переважного права* в нього або в особи, за захистом інтересів якої він звертається: необхідно послатись на відповідний пункт договору та (або) норму закону, якою встановлені такі права, надати підтвердження того, що відносини, в рамках яких реалізується переважне право виникли між позивачем та іншою стороною та тривали на момент порушення.

Наприклад, якщо мається на увазі переважне право купівлі частки у праві спільної часткової власності, необхідно послатись на факт виникнення спільної власності, в силу якого співвласники наділяються переважним правом, а також довести, що право власності не припинилось на момент здійснення порушення (не було здійснено виділу частки у натурі, не було встановлено судом порядку користування тощо). Зазначена позиція неодноразово висловлювалась судами при вирішенні подібних справ [5; 6; 7].

По-друге, при обґрунтуванні позовних вимог необхідно *довести наявність кореспондуючого переважному праву обов'язку у відповідача*.

Тобто необхідно довести, чому власне відповідач повинен був дотримуватись переважного права позивача, в який спосіб, а також чому саме на цю особу має бути покладений обов'язок із вчинення дій, що сприятимуть захисту та поновленню порушеного переважного права.

Так, у випадку вчинення купівлі-продажу частки з порушенням переважного права треба викласти, у чому саме полягало останнє, та, що відповідач повинен був здійснити повідомлення у належний строк із зазначенням всіх істотних умов правочину, на укладання якого він розраховував.

По-третьє, суттєвим моментом є *доведення факту порушення переважного права* та в цілому наявності спору.

При цьому у випадку звернення із позовною заявою про визнання права можна зіткнутись із проблемою відсутності власне особи, яка своїми діями або бездіяльністю таке переважне право не визнає або порушує, що в свою чергу може стати підставою для відмови у задоволенні позовних вимог.

І, по-четверте, прискіпливої уваги потребує власне *вибір та обґрунтування способу захисту*, в наслідок застосування якого судом порушене переважне право буде поновлено.

Відомо, що способом захисту цивільного права є закріплена або санкціонована законом правоохоронна міра, за допомогою якої проводиться усунення порушення права і вплив на правопорушника [8, с. 409].

Системний аналіз правової періодики та судової практики дає нам підстави стверджувати, що *найбільш розповсюдженими способами захисту переважних прав на сьогоднішній день є:*

відшкодування збитків;

визнання права;

присудження до виконання зобов'язання в натурі;

визнання недійсним акту державного органу або органу місцевого самоврядування;

визнання правочину недійсним, в тому числі нікчемним, та удаванним;

а також спеціальний спосіб захисту власне переважних прав – переведення прав та обов'язків за договором.

Відшкодування збитків є універсальним способом захисту порушених прав.

Законодавець у ст. 1192 ЦК України передбачає такі способи відшкодування шкоди, завданої майну потерпілого: в натурі (передати річ того самого роду і такої самої якості, полагодити річ тощо); відшкодування завданих збитків.

Стосовно переважних прав доцільно ставити питання про відшкодування упущеної вигоди (доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин, якби її право не було порушене), що також входить до складу збитків.

Однак, захист цивільного права у такий спосіб як відшкодування упущеної вигоди утруднюється жорстким підходом законодавця до регулювання цивільних відносин у п. 2 ч. 2 ст. 22 ЦК, відповідно до якого відшкодуванню підлягають «доходи, які особа могла б реально одержати за звичайних обставин» [9, с. 112].

У випадку невизнання або оспорування також застосовується такий спосіб захисту як *визнання переважного права*, що застосовується з метою забезпечення охорони такого права, а також як перший етап для подальшого застосування інших мір цивільно-правового захисту (переведення прав та обов'язків за договором або відшкодування збитків).

Оскільки існує можливість встановлення переважних прав за договором, зокрема, за попереднім договором, то у випадку порушення такого переважного права може бути застосований такий спосіб захисту як *присудження до виконання зобов'язання в натурі*, передбачений у п. 5 ч. 2 ст. 16 ЦК України.

У правовій літературі зазначається, що присудження до виконання обов'язку в натурі може полягати, зокрема, у спонуканні до укладення договору, якщо такий обов'язок прямо чи опосередковано покладається на особу законодавством [10, с. 200].

Не слід забувати також й про випадки, коли одним із учасником правовідносин, в рамках яких реалізується переважне право певного суб'єкта, є публічно-правове утворення, як наприклад у випадку оренди державного або комунального майна тощо, тому нерідко для захисту переважного права одним з необхідних етапів є *визнання недійсним акту державного органу чи органу місцевого самоврядування*.

Втім, деякі автори наголошують на тому, що застосування такого способу доволі часто не сприяє ефективному захистові порушеного переважного права, оскільки його задоволення саме по собі не забезпечує відновлення цих прав [2, с. 158; 11, с. 275].

Перейдемо до такого способу захисту як *визнання правочину недійсним, в тому числі нікчемним та удаванним*.

В силу особливостей суспільних відносин, що склались на сьогоднішній день, поширеним способом захисту переважних прав є як раз вчинення позову про визнання правочину удаванним, власне, у випадках, коли з метою «обходу» незручних для деяких суб'єктів встановлених законом або договором правил порядку дотримання переважних прав, укладаються правочини з передачі об'єкта переважного права відмінні від купівлі-продажу, наприклад, договір дарування.

М.Л. Белкін та Ю.Л. Белкіна обґрунтовують застосування способу захисту права – визнання недійсним правочину ч. 1 ст. 203 та ч. 1 ст. 215 ЦКУ, оскільки в момент укладання такого договору порушена норма закону [12].

Втім, такий спосіб захисту порушеного переважного права як визнання правочину недійсним зустрів критику Кузнецової Л.В., оскільки, на її думку, застосування наслідків недійсності не призведе до поновлення права [11, с. 314].

Мусимо погодитись, так як самостійне використання такого способу дійсно не спричинятиме відновленню порушеного переважного права, що, звичайно, потребує пред'явлення позовних вимог про *переведення прав та обов'язків за договором*.

Слід зазначити, що цей спосіб захисту прав встановлений законодавцем не для всіх правовідносин, а лише в конкретних випадках.

Як зазначалось вище, при продажу частки у праві спільної часткової власності з порушенням переважного права купівлі співвласник може пред'явити позов про переведення на нього прав та обов'язків покупця (ст. 362 ЦК України), а також, наприклад, у випадку порушення переважного права землекористувача на придбання права користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб (ст. 411 ЦК України).

Однак не слід відкидати застосування вказаного способу для захисту порушених інших видів переважних прав.

З цього приводу висловився Верховний суд України у Постанові Пленуму від 24 жовтня 2008 року № 13, в п. 31, якої вказано, що продаж учасником частки (її частини) з порушенням переважного права купівлі інших учасників (частина друга статті 147 ЦК України, частина друга статті 53 Закону України «Про господарські товариства») не зумовлює недійсність такого правочину. У цьому разі будь-який учасник товариства має право пред'явити до суду позов про переведення на нього прав та обов'язків покупця за аналогією з нормою частини четвертої статті 362 ЦК України. У п. 32 цієї Постанови зазначено і що продаж акціонером ЗАТ акцій з порушенням переважного права не зумовлює недійсність відповідного правочину. Наслідком такого порушення є право будь-якого акціонера ЗАТ вимагати в судовому порядку переведення на нього прав та обов'язків покупця за аналогією з нормою частини четвертої статті 362 ЦК України [13].

На підставі вищевикладеного можемо зробити наступні висновки.

Перш за все доцільно вимагати визнання переважного права за певним суб'єктом у випадку, якщо цей факт не визнається або оспорується з боку третіх осіб.

Вимоги про відшкодування збитків доцільно висувати за наявності підтвердження їх заподіяння внаслідок порушення переважного права.

Визнавати правочин, укладений з порушенням певного переважного права, недійсним доцільно, оскільки у разі задоволення таких вимог сторони будуть приведені у первісний стан, що може бути вигідно носію переважного права, якщо умови фактично укладеного правочину не відповідали його інтересам.

Втім, більш ефективним вважається такий спеціальний спосіб як переведення прав та обов'язків, при якому правочин не лише не визнається недійсним, а й суд своїм рішенням підтверджує його відповідність, замінюючи лише сторону покупця на носія переважного права.

Не зважаючи на існуючі прогалини у діючому законодавстві, судова практика пішла по шляху застосування позову про переведення прав та обов'язків за договором як способу захисту за аналогією і при порушенні інших видів переважних прав, відмінних від тих, для яких такий спосіб захисту прямо вказаний в законі.

Отже, в результаті даного дослідження ми проаналізували та дали оцінку способам захисту, що можуть бути застосовані при захисті порушеного переважного права, при цьому нами були відокремлені істотні моменти та надані практичні рекомендації, на які слід звернути увагу при підготовці позовної заяви.

РЕЗЮМЕ

Стаття присвячена теоретичним та практичним аспектам процедури захисту та поновлення переважних прав. У статті досліджуються погляди науковців щодо різноманітних способів захисту порушених прав та інтересів, а також надаються рекомендації із їх застосування щодо переважних прав, в тому числі при складанні позовної заяви.

Ключові слова: переважне право, захист переважних прав, спосіб захисту, позов про переведення прав та обов'язків.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам процедуры защиты и восстановления преимущественных прав. В статье исследуются взгляды ученых на различные способы защиты нарушенных прав и интересов, а также предоставляются рекомендации по их применению относительно преимущественных прав, в том числе при составлении искового заявления.

Ключевые слова: преимущественное право, защита преимущественных прав, способ защиты, иск о переводе прав и обязанностей.

SUMMARY

Article is devoted to theoretical and practical aspects of the procedures for protecting and restoring preferential rights. The article examines the views of scientists on a variety of different ways to protect the violated rights and interests and provided recommendations on their use in relation to preferential rights, including the preparation of the claim.

Key words: preferential rights, protection of preferential rights, protection option, claim to transfer the rights and obligations.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року із змінами та доповненнями [текст] // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №№ 40 – 44. – Ст. 356.
2. Крат В.І. Переважні права: цивільно-правовий аспект. Дис. ... канд. юрид. наук [текст] / В.І. Крат. – Харків. – 2008. – 218 с.
3. Цивільне право України: Підручник: У 2-х кн. Кн. 1. / За ред. О.В. Дзери, Н.С. Кузнецової. – 2-е вид., допов. і перероб. [текст] / О.В. Дзера (кер. авт. кол.), Д.В. Боброва, А.С. Довгерт та ін. – К.: Юрінком Інтер, 2005. – 736 с.
4. Никольский С.Е. Преимущественные права в наследственном праве [текст] / С.Е. Никольский // Нотариус. – 2004. – № 1. – С. 37 – 40.
5. Ухвала Верховного суду України по справі № 6-2537св09 від 09 вересня 2009 року [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень [сайт]. – Режим доступу: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/4792978>.
6. Ухвала Верховного суду України по справі № 6-21580св07 від 14 травня 2008 року [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень [сайт]. – Режим доступу: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/1878626>.
7. Ухвала Верховного суду України по справі № 6-15964св07 від 19 вересня 2008 року [Електронний ресурс] // Єдиний державний реєстр судових рішень [сайт]. – Режим доступу: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/1709169>.
8. Гражданское право: в 2 т. Том 1. Учебник / Отв. ред. проф. Е.А. Суханов. – 2-е изд., перераб. и доп. [текст] / Е.А. Суханов. – М.: Издательство БЕК, 2003. – 816 с.
9. Ярема А.Г. Захист права на відшкодування збитків [текст] / А.Г. Ярема // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Юридические науки». – Том 22 (61). – №2 – 2009. – С. 108 – 115.
10. Ярема А.Г. Право особи на ефективні засоби судового захисту цивільних прав та інтересів [текст] / А.Г. Ярема // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия «Юридические науки». – Том 20 (59). – 2007. – № 1. – С. 195 – 202.
11. Кузнецова Л.В. Преимущественные права в гражданском праве России: Монография. [текст] / Л.В. Кузнецова – М.: «Ось-89», 2007. – 336 с.
12. Белкін М.Л., Белкіна Ю.Л. Актуальні питання обігу акцій закритих акціонерних товариств [Електронний ресурс] / М.Л. Белкін, Ю.Л. Белкіна // Актуальні проблеми цивільного та господарського права. – 2008. – № 2 // Науково-практичний журнал Актуальні проблеми цивільного та господарського права [сайт]. – Режим доступу: <http://www.journal.uirpayintel.com.ua/2008/2/article03/>.

13. Постанова Пленуму Верховного суду України від 24 жовтня 2008 року № 13 «Про практику розгляду судами корпоративних спорів» [текст] / Вісник Верховного суду України. – 2008. – № 11.

УДК 343.123.1(477)

СКАРЖНИК НА ДОСУДОВИХ СТАДІЯХ КРИМІНАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

Косов В.В., аспірант кафедри кримінального процесу НУ «Одеська юридична академія»

Постановка проблеми. Конституція України у статті 55 надає кожному громадянину право на оскарження в суді рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових і службових осіб. Основним шляхом визнання недійсними рішень, дій органів, посадових осіб, які здійснюють досудове провадження у кримінальному процесі, є їх оскарження у судовому порядку. В умовах побудови правової держави об'єктивно зростає роль суду у захисті прав та законних інтересів учасників кримінального процесу. Це зумовлює необхідність дослідження місця, ролі, процесуального статусу суб'єкта оскарження до суду (скаржника) у досудових стадіях кримінального процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблематики дослідження. Вагомий внесок в розробку питань оскарження в кримінальному процесі зробили такі науковці–процесуалісти як В.Д. Бринцев, В.Л. Будніков, І.В. Гловюк, Л.В. Черечукіна, В.І. Летучих, О.В. Кондратьєв, П.А. Лупінська, І.О. Мостова, А.Р. Туманянц, В.Г. Чернухін, О.М. Рижих та ін. Проте в науковій літературі немає єдності думок щодо формулювання терміну «скарга» у кримінальному процесі, невирішеною залишається проблема визначення кола осіб, які мають право на оскарження до суду дій (бездіяльності), рішень органів чи посадових осіб, які безпосередньо здійснюють досудове слідство.

Мета статті. Метою цієї статті є характеристика скаржника на досудових стадіях кримінального процесу.

Виклад основного матеріалу. Суб'єкт оскарження до суду (скаржник) реалізує своє право на оскарження рішень, дій (бездіяльності) особи, яка провадить дізнання, слідчого та прокурора шляхом подачі скарги. З огляду на це, насамперед слід визначитися з поняттям «скарга» у кримінальному процесі.

У літературі радянських часів скаргу розуміли як юридичну дію, спрямовану на захист порушеного права чи законного інтересу [5, 13; 8, 16-17; 10, 29].

Автори науково-практичного коментарію КПК вважають, що скарга в кримінальному процесі — це засноване на законі звернення суб'єктів кримінального процесу до органу державної влади або посадової, службової особи, уповноваженої на її прийом і вирішення, з приводу передбачуваного чи наявного порушення прав чи законних інтересів особи у процесі провадження по кримінальній справі з вимогою про його усунення [14, 550].

В.І. Летучих зазначає, що скарга у кримінальному процесі — це засноване на законі звернення громадян, які беруть участь у кримінальному процесі, до органу державної влади, уповноваженого на її прийом та вирішення, з приводу припущеного чи дійсного порушення особистих прав чи законних інтересів, допущеного посадовою особою при порушенні і розслідуванні кримінальної справи, з вимогою про його усунення [7, 9-10]. Однак, на нашу думку, вчений невиправдано звужує коло скаржників у кримінальному процесі до громадян України, адже подавати скарги можуть не тільки лише громадяни, а й особи без громадянства, іноземні громадяни, також службові і посадові особи.

В.Л. Будніков вважає, що скарга у кримінальному судочинстві – це викладене у письмовій формі або виражене усно звернення учасника процесу до належного прокурора, в якому вказується на дійсне чи припущене порушення слідчим його суб'єктивних прав та законних інтересів, а також міститься прохання або вимога щодо усунення відміченого порушення [3, 7]. Необхідно зауважити, що поняття скарги, визначене В.Л. Будніковим стосовно оскарження лише дій слідчого, сформульовано на підставі чинного на той час законодавства.

Деякі вчені пропонують вважати скаргою звернення до посадової особи, яка веде кримінальне судочинство, чи до суду з приводу порушення прав та законних інтересів суб'єктів кримінального процесу чи іншої особи, чий права та інтереси порушені рішенням чи дією посадової особи чи суду [13, 323].

Як слушно зауважує І.О. Мостова, скарга - це процесуальна форма звернення суб'єкта кримінального процесу, у якому вказується на дійсне або передбачуване порушення діями (бездіяльністю) або рішеннями з боку органів чи посадових осіб, які безпосередньо здійснюють кримінально-процесуальне провадження, його прав і законних інтересів з проханням про їх поновлення й захист, і подане у порядку, встановленому кримінально-процесуальним законом, до органів та посадових осіб, уповноважених на їх вирішення [9, 118].

О.В. Кондратьєв формулює поняття «скарга» як засноване на законі звернення учасника кримінального процесу до органу державної влади з вимогою про усунення порушення прав особи, допущеного органами чи посадовцями, які здійснюють кримінальне судочинство [6].

Отже, із зазначених підходів вчених до визначення скарги можна сформулювати поняття «скаржник у досудовому провадженні», під яким слід розуміти заінтересовану особу, яка реалізує своє право на скаргу шляхом її подання до органу державної влади, службової, посадової особи, уповноваженої на її прийом, розгляд та вирішення.

У судово-контрольній діяльності суб'єктами оскарження до суду постанови про порушення кримінальної справи відповідно до ст. ст. 236-7 Кримінально-процесуального кодексу України (далі – КПК України) [1] є: особа, щодо якої було порушено кримінальну справу (у разі порушення кримінальної справи щодо конкретної особи), її захисник чи законний представник чи особа, інтересів якої стосується порушена кримінальна справа (у разі порушення кримінальної справи за фактом вчинення злочину), її захисник чи законний представник.

У чинному КПК України [1] стосовно кола суб'єктів оскарження постанови про відмову у порушенні кримінальної справи та закриття кримінальної справи використовується термін «особа, інтересів якої вона стосується» (це передбачено й у проекті КПК України № 1233). Однак у літературі відсутнє єдине визначення цього терміну. До цих осіб при оскарженні постанови про відмову у порушенні кримінальної справи відносять: прокурора [15, 32], фізичну або юридичну особу, від якої надійшло повідомлення про злочин, та її представника [2, 59; 12], особу, якій було завдано моральної, фізичної або майнової шкоди та її представника, підприємства, установи та організації, які понесли матеріальну шкоду від злочину [2, 59], особу, стосовно якої ставилося питання про притягнення її до кримінальної відповідальності, якщо у порушенні кримінальної справи відмовлено за п. 4 ст. 6 КПК України [1], близьких родичів особи у випадках, передбачених п. 8 ст. 6 КПК України [12, 79].

У КПК України [1] суб'єктами оскарження постанови про закриття кримінальної справи є особа, інтересів якої вона стосується.

У літературі також немає єдності щодо тлумачення кола осіб, які є суб'єктами оскарження постанови про закриття кримінальної справи. Вважається, що суб'єктами оскарження до суду постанови про закриття справи є:

- особа, стосовно якої провадилося слідство, в частині, яка стосується підстав та мотивів закриття справи (ч. 2 ст. 215 КПК) [2, 155];

- близькі родичі та громадські організації відносно померлого обвинуваченого, з метою реабілітації померлого (ч. 3 ст. 215 КПК) [2];

- інші особи, інтересів яких воно стосується, та їх представники (ч. 1 ст. 236-5 КПК) (потерпілий та його представник, особи, які подали заяву або повідомлення про вчинений злочин, перелічені у ст. 95 КПК, фізичні і юридичні особи — володільці джерела підвищеної небезпеки) [2];

- потерпілий, цивільний позивач [14, 556].

А.Р. Туманянц з цього приводу зазначає: «Скарга на незаконність і необґрунтованість рішень органу дізнання, слідчого, прокурора може бути подана підозрюваним, обвинуваченим, захисником, потерпілим, іншими учасниками процесу, права та законні інтереси яких порушені вказаним рішенням, а також особами, які зазнали шкоди від злочину, однак через недоліки у роботі слідства їх не визнали потерпілими. До осіб, які мають право на оскарження, потрібно також віднести близьких родичів померлого обвинуваченого, які оскаржують постанову з метою реабілітації останнього. І нарешті, є ще одна категорія осіб, які мають право на оскарження: це особи, щодо яких справа закрита, у зв'язку з недоведеністю їх участі у скоєнні злочину» [12, 86-87].

На думку І.В. Гловюк, право на оскарження постанови про закриття кримінальної справи повинні мати: особа, щодо якої провадилося розслідування, її захисник чи законний представник; потерпілий, цивільний позивач, їх представник; цивільний відповідач, його представник; близькі родичі померлого обвинуваченого у випадках, коли це необхідно для реабілітації померлого або для поновлення справи стосовно інших осіб за ново виявленими обставинами, їх представник [4, 184].

Російській вчений О.М. Рижих до скаржників відносить:

учасників з боку обвинувачення (потерпілий, цивільний позивач та їх представник);

учасників з боку захисту (підозрюваний, обвинувачений, захисник, цивільний відповідач, його представник);

інших учасників кримінального процесу (свідок, експерт, перекладач, спеціаліст, понятий).

Крім того, право на скаргу мають і особи, що претендують на певний процесуальний статус, не отриманий ними в результаті бездіяльності або незаконної відмови органів розслідування (відмова в порушенні кримінальної справи або невизнанні посадовою особою потерпілим). До цієї групи слід віднести потенційних потерпілого, цивільного позивача, їх представників, законних представників [11, 18-19].

Цікавою видається пропозиція вченого визначити суб'єктами оскарження юридичних осіб, а також осіб, що заявили про скоєний або такий, що готується злочин публічного обвинувачення, які не постраждали від нього [11, 18-19]. Згадана думка має право на існування, оскільки чинний КПК України визнає цивільним позивачем і цивільним відповідачем юридичних осіб (підприємств, установ, організацій), які можуть бути суб'єктами оскарження.

Висновки. Резюмуючи викладене, слід зазначити, що скаржник у досудовому провадженні – це заінтересована особа, яка реалізує своє право на скаргу шляхом її подання до органу державної влади, службової, посадової особи, уповноваженої на її прийом, розгляд та вирішення. Суб'єктами оскарження до суду дій, бездіяльності, рішень органів дізнання, слідчого, прокурора у судово-контрольному провадженні є: підозрюваний, обвинувачений, потерпілий, захисник чи законний представник, цивільний позивач та інші особи, інтересів яких такі рішення, дії (бездіяльність) стосуються.

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено дослідженню правового статусу суб'єкта оскарження до суду (скаржника) на досудових стадіях кримінального процесу. Проаналізовані думки вчених щодо визначення поняття «скарга» у кримінальному процесі. Зроблена спроба визначити поняття скаржника у досудовому провадженні. Розглянуто коло суб'єктів оскарження постанови про відмову в порушенні кримінальної справи та закриття кримінальної справи. Визначено коло суб'єктів оскарження до суду дій, бездіяльності, рішень органів дізнання, слідчого, прокурора у судово-контрольному провадженні.

Ключові слова: скаржник, суб'єкт оскарження, скарга, кримінальний процесу, досудові стадії.

РЕЗЮМЕ

Статья посвящена исследованию правового статуса субъекта обжалования в суд (жалобщика) на досудебных стадиях уголовного процесса. Проанализированы мнения ученых относительно определения понятия «жалоба» в уголовном процессе. Сделана попытка определить понятие жалобщика в досудебном производстве. Рассмотрен круг субъектов обжалования постановления об отказе в возбуждении уголовного дела и закрытии уголовного дела. Определен круг субъектов обжалования в суд действий, бездействия, решений органов дознания, следователя, прокурора в судебно-контрольном производстве.

Ключевые слова: жалобщик, субъект обжалования, жалоба, уголовный процесс, досудебные стадии.

SUMMARY

The article investigates the legal status of the subject of appeal to the court (the complainant) in pre-trial stages of criminal proceedings. Analyzed the views of scholars on the definition of "complaint" in the criminal process. An attempt to define the concept of the plaintiff in pretrial proceedings. We consider the range of subjects to appeal a refusal to initiate criminal proceedings and the closing of the case. Defined range of subjects to appeal any action, inaction, decisions of the investigator, the prosecutor in the judicial and control production.

Key words: complainant, the subject of appeal, complaint, criminal procedure, pre-trial stage.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Кримінально-процесуальний кодекс України від 28.12.1960 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1961. – № 2. – Ст. 15.
2. Брынцев В.Д., Чернухин В.Г. Судебный контроль (теория и практика) / В. Д. Брынцев, В.Г. Чернухин. — Х.: Ксилон, 2001. — 204 с.
3. Будников В.Л. Обжалование действий и решений следователя: Учеб. пособие / В.Л. Будников В.Л. — М-во внутр. дел. СССР, Высш следств. шк. — Волгоград: ВСШ, 1990. — 62 с.
4. Гловюк І.В. Судова діяльність у досудових стадіях кримінального процесу: теорія і практика: монографія / І.В. Гловюк. — Одеса: Фенікс, 2010. — 232 с.
5. Козлов Ю. М. Прием и рассмотрение жалоб и заявлений трудящихся в органах советского государственного управления / Козлов Ю. М. — М.: Госюриздат, 1959.
6. Кондратьев О.В. Організаційно-правові проблеми судового контролю: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.10 «Судоустрій; прокуратура та адвокатура» / О.В. Кондратьев. — Х, 2005. — 19 с. // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/ard/2005/05kovpsk.zip>.
7. Летучих В.И. Конституционный принцип обжалования в досудебных стадиях советского уголовного процесса / Летучих В. И. — Омск, 1981.
8. Мальков В.В. Советское законодательство о жалобах и заявлениях / Мальков В.В. — М.: Изд-во МГУ, 1967.
9. Мостова І.О. Предмет скарги у досудовому провадженні / І.О. Мостова // Моделі та стратегії євроінтеграції України: економічний і правовий аспекти: Збірник матеріалів ІХ Міжнародної наук.-прак. конференції, 30 травня 2006 р. — К.: УАЗТ, 2006. — С. 118-120.
10. Ремнев В. И. Право жалобы в СССР / Ремнев В. И. — М.: Юрид. лит., 1964. — 132 с.
11. Рьжих А. Н. Полномочия суда на досудебных стадиях уголовного процесса. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.09 «Уголовный процесс, криминалистика и судебная экспертиза; оперативно-розыскная деятельность» / А. Н. Рьжих. — Екатеринбург, 2008. // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://law.edu.ru/book/book.asp?bookID=1276868>.
12. Туманянц А.Р. Контрольні функції суду у сфері кримінального судочинства — Х.: Основа, 2000.— 108 с.
13. Уголовно-процессуальное право Российской Федерации / [Отв. ред. П.А. Лупинская]. — М.: Юристъ, 2004.

14. Уголовно-процессуальный кодекс Украины: Научно-практический комментарий. Издание пятое, дополненное / Ю.П. Аленин, М.Р. Аракелян, Е.Н. Гидулянова и др. Под общей ред. В.Т. Маляренко, Ю.П. Аленина. – Х.: ООО «Одиссей», 2009. – 1008 с.
15. Черечукина Л.В. Судебный контроль за досудебным производством / Черечукина Л.В. – Луганск: РИО ЛИВД МВД Украины, 1998. – 124 с.

УДК 349.2 (477)

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТЕРМІНІЗАЦІЇ ПОНЯТТЯ «ПРИНЦИПИ ЮРИДИЧНИХ ГАРАНТІЙ» В СУЧАСНІЙ ТЕОРІЇ ТРУДОВОГО ПРАВА

Лаврінченко О. В., кандидат юридичних наук, доцент, полковник міліції, професор кафедри цивільного права та процесу Донецького юридичного інституту МВС України, здобувач докторантури Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»

Жодна правова норма як результат правового мислення не може бути сконструйована без конкретної системи понять, що додають правовій нормі логічного змісту, обумовлюють її логічний рух у практичному застосуванні. Мова сучасної юриспруденції – це комплексне поняття, яке «інтегрує» і мову закону, і наукову (доктринальну) юридичну мову, мову судових та інших правозастосовних інстанцій тощо. Мова як нормативного акта, так і наукової доктрини повинна бути зрозумілою й загальнозживаною (універсальною), у той же час їй необхідно бути чіткою і ясною, досить лаконічною. У процесі дефінування понять повинне також дотримуватися правило ясності, суть якого полягає в тому, щоб «...во-первых, слова или словосочетания, используемые в *definiens* дефиниции, имели доступный адресатам смысл и, во-вторых, чтобы среди них не было выражений с переносным смыслом, метафор, метонимии и т.д... Правило ясности для легальных дефиниций является ригористичным... при ориентации на профессиональных юристов... Определения должны соответствовать логическим правилам... запрета тавтологии, запрета непосредственного и опосредованного круга в определении, ...и ясности» [1, с. 30, 31]. В юриспруденції, як і в будь-якій науці, «задача визначення (дефініції), як логічної операції над поняттями, полягає в розкритті змісту цих понять шляхом указівки на основні, істотні ознаки досліджуваного предмета, які відрізняють його від інших суспільних явищ, і виокремлюють із числа правових» [2, с. 86]. Попри важливість і аксіоматичний характер шойно означених нами постулатів, численні наявні в чинному законодавстві визначення, підходи в дефінуванні понятійного апарату, зокрема, науки трудового права, не відрізняються науковою досконалістю й гармонійністю свого змісту [3–9].

Слід зазначити, що дослідженню термінологічних характеристик принципів позитивного права загалом та принципів трудового права приділяли увагу в своїх наукових розробках численні автори, серед іншого такі, як: Бойко М. Д., Болотіна Н. Б., Бурак В. Я., Венедіктов В. С., Гребеньков Г. В., Іншин М. І., Кельман М. С., Кисельов І. Я., Козак З. Я., Комаров В. А., Лаврів О. Я., Мірошніченко А. М., Мурашин О. Г., Пилипенко П. Д., Попов С. В., Проскураков П. Д., Снегур А. А., Соболев С. А., Тіхоміров Ю. А., Томашевський К. Л., Цвік М. В., Шербина В. І., Ярошенко О. М. Наукові розробки означених дослідників, їхні висновки й отримані результати загалом є актуальними, значущими для вдосконалення науки трудового права. Будь-яка наукова розробка має здійснюватися на основі «...принципу «доповненості»... Кожна нова парадигма, яка виникає, не повинна абсолютно заперечувати всі попередні, як це було раніше в науці, а опиратися на них, пропонуючи розглянути проблему ще під одним кутом зору» [10, с. 5]. У силу багатогранності проблематики дефінування принципів позитивного права та наявності низки спірних підходів до характеристики сутності принципів галузі трудового права, означений напрям наукового пошуку все ще потребує розробки, більш поглибленого опрацювання задля розв'язання непоодиноких проблем.

Вірне дефінування, тлумачення сутності поняття принципів трудового права неможливе без з'ясування, зокрема, його онтолого-правових і термінологічних характеристик, а також з'ясування доцільності й обгрунтованості використання численних суміжних категорій. Саме тому автором даної публікації було поставлено основне завдання — *крізь призму аналізу службово-трудової діяльності державних службовців дослідити сучасну наукову доктрину на предмет досконалістї й обгрунтованості характеристик сутності такого поняття, як «принципи юридичних гарантій», а також, використовуючи переважно методи аналізу й синтезу, порівняльно-правовий і конструктивно-критичний методи наукового пізнання, виявити наявні недоліки й вади в методологічних підходах, що застосовуються при цьому.*

У сучасній галузевій доктрині трудового права справедливо зазначається М. І. Іншином, що «принцип — це керівна ідея, базове та визначально перше положення, основне правило поведінки, центральне поняття, основа системи. Принцип, за своєю суттю, є узагальненням: він розповсюджується на всі явища тієї сфери, з якої його абстраговано... У залежності від того, у якій сфері застосовується вказаний термін, він може вживатися з певними відмінностями у своєму значенні. Однак, його сутнісне та змістове наповнення завжди залишається однаковим, а саме: принцип — це основа, фундамент, висхідне положення будь-якого явища (системи, відносин), що пронизує його та забезпечує існування. Звідси, принципом є такі керівні ідеї та правила, відсутність яких унеможливають існування, функціонування будь-якого явища» [11, с. 74]. Водночас указаним дослідником, на наш погляд, було запропоноване до використання дещо суперечливе, як з термінологічної, так і онтолого-правової (сутнісної) й засоби, поняття «принципи юридичних гарантій». Так, М. І. Іншином у монографії «Правове регулювання службово-трудової діяльності державних службовців як особливої категорії зайнятого населення України», зазначається, що «...можна відмітити, що з метою забезпечення якісного виконання державними службовцями своїх функціонально-посадових обов'язків, реалізації наданих їм законом службово-трудова права, дотримання обмежень, їх соціально-правового захисту, законодавець встановлює систему юридичних гарантій, під якими пропонуємо розуміти умови (фактори) й засоби, що забезпечують останнім реальні можливості для охорони, безперешкодного здійснення, відновлення (у випадку порушення) їх посадових повноважень та виконання покладених на них обов'язків. А їхня роль полягає не лише в забезпеченні наданих законом юридичних можливостей. Вона також полягає в тому, що: а) юридичні гарантії забезпечують проголошену правом можливість досягнення певного соціального блага за рахунок належної поведінки державного службовця; б) вони допомагають отримати максимально можливий на даному етапі розвитку суспільства позитивний соціально-економічний ефект від якісного здійснення державними службовцями посадових повноважень; в) юридичні гарантії покликані забезпечити неухильне виконання нормативно-правових актів, дотримання законності в службово-трудова діяльності. Важливе значення для функціонування системи юридичних гарантій у сфері службово-трудова діяльності повинно відводитися принципам... Натомість, варто наголосити на тому, що в правничій науці питання про принципи юридичних гарантій залишається малодослідженим, як результат — принципи, відповідно до яких повинна утворюватися та функціонувати система юридичних гарантій у цілому, та в сфері службово-трудова діяльності, зокрема, залишаються не з'ясованими. Крім того, — зауважує далі М. І. Іншин, — досить поширеним є підхід, відповідно до якого до юридичних гарантій прав і свобод відносяться й самі принципи: гарантованості прав і свобод з боку держави, верховенства права, рівності прав, свобод і обов'язків, правової допомоги, недопустимості обмеження конституційних прав і свобод, невід'ємності й невідчужуваності основних прав та свобод (при цьому автор наведеної цитати посилався на позицію лише одного автора — дисертанта І. Й. Магновського [12, с. 184]. — О.Л.). ...Подібна точка зору має право на існування, оскільки система юридичних гарантій досить різноманітна позаяк включає у себе усі відомі правові інститути, зокрема, і норми-принципи, під якими в теорії права розуміються ...сформульовані незаперечні вимоги загального характеру, які прямо закріплені у нормах права та є внутрішнім змістом цих норм, стосуються усіх або більшості інститутів або норм галузі права... Уважаємо, що принципи юридичних гарантій у сфері службово-трудова діяльності є підставою їхнього утворення, містяться в їхньому змісті, виступають як орієнтири під час формування їхньої системи, відбивають їхню сутність та основні зв'язки з іншими правовими інститутами. Таким чином, — висновує М. І. Іншин, — з одного боку, принципи (норми-принципи) є самостійним різновидом юридичних гарантій у сфері службово-трудова діяльності, з іншого — такі гарантії також повинні відповідати певним вимогам, установлюватись та функціонувати відповідно до певних правил, що обумовлює необхідність існування принципів юридичних гарантій. Шойно зазначене, — за твердженням автора цитати — М. І. Іншина, — знайшло відповідне підтвердження в теорії права. Наприклад, К. Г. Волинка зазначає, що такі загальноправові та міжгалузеві принципи як законність, юридична відповідальність, рівність, тощо також повинні відповідати певним принципам. Зокрема, до принципів

законності вчений відносить захист прав, свобод і законних інтересів; єдність законності і демократії; зв'язок законності і культури; неприпустимість протиставлення законності і доцільності; невідворотність реалізації; верховенство закону; єдність; загальність...; до принципів юридичної відповідальності: законність; справедливість; гуманізм; доцільність; неприпустимість аналогії права й аналогії закону; невідворотність; індивідуалізацію покарання; неприпустимість подвоєння відповідальності обгрунтованості... (при цьому автор наведеної цитати посилається на навчальну розробку К. Г. Волинка [13, с. 201–202, 186–187]. — О. Л.). І. Й. Магновський виокремлює низку ознак, притаманних юридичним гарантіям: *нормативність; доцільність; формальна визначеність; справедливість; системність; фундаментальність; безперервність дії; значущість; забезпеченість державою; універсальність; пріоритетність; індивідуальність* (при цьому автор наведеної цитати посилається на дисертаційне дослідження І. Й. Магновського [12, с. 61–62]. — О. Л.)..., які, — на думку М. І. Іншина, — *можна розглядати як певні вимоги, правила, відправні засади (керівні ідеї), відповідно з якими повинна утворюватись, забезпечуватись та функціонувати система юридичних гарантій в сфері службово-трудоної діяльності державних службовців*» [11, с. 470–473]. Віддаючи належне щойно наведеним міркуванням і висновкам М. І. Іншина, уважаємо за доцільне зазначити тут наступне.

Безумовно, слід солідаризуватися із твердженням цього автора про те, що метою встановлення системи юридичних гарантій є «...забезпечення якісного виконання державними службовцями своїх функціонально-посадових обов'язків, реалізації наданих їм законом службово-трудова прав, дотримання обмежень, їх соціально-правового захисту», а за своєю сутністю «юридичні гарантії» — це «...умови (фактори) й засоби, що забезпечують останнім [державним службовцям] реальні можливості для охорони, безперешкодного здійснення, відновлення (у випадку порушення) їх посадових повноважень та виконання покладених на них обов'язків», а роль означених гарантій «...полягає не лише в забезпеченні наданих законом юридичних можливостей. Вона також полягає в тому, що: а) юридичні гарантії забезпечують проголошену правом можливість досягнення певного соціального блага за рахунок належної поведінки державного службовця; б) вони допомагають отримати максимального можливого на даному етапі розвитку суспільства позитивний соціально-економічний ефект від якісного здійснення державними службовцями посадових повноважень; в) юридичні гарантії покликані забезпечити неухильне виконання нормативно-правових актів, дотримання законності в службово-трудої діяльності». Утім, деякі інші з наведених вище сентенцій М. І. Іншина є спірними, дискусійними, а почасти — навіть заперечними.

По-перше, спірною вбачається теза вказаного дослідника про «поширеність» підходу, відповідно до якого до «юридичних гарантій прав і свобод відносяться й самі принципи», оскільки в основу такого твердження автором покладено позицію лише одного й, до того ж, сучасного дослідника, у якій йдеться, про що слід окремо наголосити, про «права й свободи людини та громадянина в праві України» загалом, а не саме в сфері службово-трудої діяльності окремої категорії найманих працівників — державних службовців. Зауважимо, що означені дві групи прав і свобод насправді мають генетичну кореляцію, є взаємопов'язаними, але мають різне «коріння», як-от — природне та позитивно-правове, і тому стосовно «прав і свобод людини та громадянина в праві», насамперед, має йтись не про «принципи гарантій» як позитивно-правового явища (феномена), а принципи загальносоціального (природного) права, котрі можуть не співпадати й співвідносяться, відповідно, як «вторинне (похідне)» та «первинне» (детермінуюче) явище.

По-друге, означена контраверсійність засновку М. І. Іншина доповнюється ще й не менш логічно суперечливим наступним його висновком: «...Подібна точка зору має право на існування, — констатує цей дослідник, — оскільки система юридичних гарантій досить різноманітна позаяк включає у себе усі відомі правові інститути, зокрема, і норми-принципи, під якими в теорії права розуміються ...сформульовані незаперечні вимоги загального характеру, які прямо закріплені у нормах права та є внутрішнім змістом цих норм, стосуються усіх або більшості інститутів або норм галузі права...». Зауважимо, що теза про різноманітність юридичних гарантій є обгрунтованою й поділяється нами на відміну від твердження про те, що «система юридичних гарантій досить різноманітна позаяк включає в себе всі відомі правові інститути, зокрема, і норми-принципи, під якими в теорії права розуміються ...сформульовані незаперечні вимоги загального характеру, які прямо закріплені у нормах права та є внутрішнім змістом цих норм, стосуються усіх або більшості інститутів або норм галузі права...». Справа в тім, що «система юридичних гарантій», як на нас, не включає «всі відомі правові інститути» — тут слід казати про зворотне: саме «всі правові інститути» включають систему тих чи інших гарантій, що забезпечують належну, ефективну тощо реалізацію їхніх складників (компонент) — норм права. Крім того, ті «норми-принципи», які згадуються наразі М. І. Іншиною, на наш погляд, аж ніяк не можуть кваліфікуватися, як те робиться адептом цього підходу, у якості складників (елементів) правових інститутів, позаяк сам автор характеризує такі принципи за статусом як галузеві — читаймо уважно: «норми-принципи, під якими в теорії права розуміються ...сформульовані незаперечні вимоги загального характеру, які прямо закріплені у нормах права та є внутрішнім змістом цих норм, стосуються усіх або більшості інститутів або норм галузі права...». Більше того, в останньому випадку автором щойно означеного висновку, на наш погляд, необгрунтовано заперечується апріорна первинність галузевих принципів стосовно норм будь-яких правових інститутів. Не «гарантії» включають галузеві принципи, а такі «принципи» є основою для формування змісту й побудови системи правових гарантій у межах галузі права, принципи є первинними стосовно правових гарантій, а не навпаки, як про те зазначається в цій частині М. І. Іншиною. До речі, автор висновку, що аналізується нами в даному випадку, у своєму засновку саме про таке й наголошував: «...принципи, відповідно до яких повинна утворюватись та функціонувати система юридичних гарантій у цілому, та у сфері службово-трудої діяльності, зокрема...». Схожі думки висловлюються вказаним дослідником і нижче, як-от: «Призначення правових принципів полягає в тому, що вони забезпечують єднотипне формування норм права, які визначають систему юридичних гарантій, їх вплив на суспільні відносини у формі правового регулювання та інших видів правового впливу» [11, с. 474]. Принаймні, як на нас, тут спостерігається певна непослідовність, алогічність суджень автора.

По-третє, логічно суперечливою вбачається й така конструкція, коли «принципи юридичних гарантій» одночасно розглядаються як: а) «підстава утворення» (себто те, що хронологічно існує до виникнення самого явища; те, що породжує той чи інший правовий феномен — наразі «систему юридичних гарантій»), б) «те, що міститься в їх [юридичних гарантій] змісті» — на наш погляд, те, що передусе виникненню того чи іншого правового феномена аж ніяк не може входити до змісту цього ж правового феномену, котрий виникає згодом. Така «підстава» — існує окремо й самостійно, а тому структурно не може поглинатися «системою юридичних гарантій». Вірно наголошує М. І. Іншин, що «принципи... виступають як орієнтири під час формування їх [юридичних гарантій] системи...», але водночас заперечними вбачаються тут судження цього дослідника про те, що ці ж принципи «відбивають їх [юридичних гарантій] сутність та основні зв'язки з іншими правовими інститутами», позаяк принципи не «відбивають», а «визначають» сутність юридичних гарантій. Стосовно ж тези про те, що принципи «відбивають їх [юридичних гарантій]... основні зв'язки з іншими правовими інститутами», то, як на нас, принципи можуть лише опосередковано, як первинне явище, детермінувати (визначати), скоріше, характер чи особливості «основних зв'язків» з іншими — суміжними правовими явищами, у тому числі правовими інститутами. Зважаючи на означене, частково не поділяємо узагальнення, зроблене на цьому тлі вказаним автором, як-от: «...з одного боку, принципи (норми-принципи) є самостійним різновидом юридичних гарантій..., з іншого — такі гарантії також повинні відповідати певним вимогам, встановлюватись та функціонувати відповідно до певних правил, що обумовлює необхідність існування принципів юридичних гарантій» у частині, де такі «принципи (норми-принципи)» кваліфікуються як «самостійний різновид юридичних гарантій». На наше глибоке переконання, «принципи (норми-принципи)» не можуть уживатися «самостійним різновидом юридичних гарантій»: гарантії, як справедливо зазначає в цій же своїй науковій монографічній розробці М. І. Іншин і про що наголошувалося нами на початку, — це «...умови (фактори) й засоби, що забезпечують [державним службовцям] ...реальні можливості для охорони, безперешкодного здійснення, відновлення (у випадку порушення) їх посадових повноважень та виконання покладених на них обов'язків», а принципи, як обгрунтовано попередньо наголошувалося цим дослідником, — це «...керівна ідея, базове та визначально перше положення, основне правило поведінки, центральне поняття, основа системи» та, до того ж, і тут слід повною мірою солідаризуватися з позицією М. І. Іншина, «...вказаний термін [«принципи»], ...може вживатися з певними відмінностями у своєму значенні. Однак, його сутнісне та змістове наповнення завжди залишається однаковим, а саме: принцип — це основа, фундамент, висхідне положення будь-якого явища (системи, відносин), що пронизує його та забезпечує існування. Звідси, принципом є такі керівні ідеї та правила, відсутність яких унеможливають існування, функціонування будь-якого явища» [11, с. 74]. Справді, «сутнісне та змістове наповнення» принципів «завжди залишається однаковим», а тому, — на наш погляд і це логічно витікає із щойно наведеного міркування самого автора сентенцій, що аналізуються наразі, — достатніх підстав для ототожнення принципів з іншими суміжними поняттями, зокрема — «юридичними гарантіями», не існує. Не змінює такого нашого висновку й здійснене М. І. Іншиною посилання на розробки теоретиків права, а саме в монографії зазначається таке: «Щойно зазначене знайшло відповідне підтвердження в теорії права. Наприклад, К. Г. Волинка зазначає, що такі загальноправові та міжгалузеві принципи як законність, юридична відповідальність, рівність, тощо також повинні відповідати певним принципам. Зокрема, до принципів законності вчений відносить захист прав, свобод і законних інтересів; єдність законності і демократії; зв'язок законності і

культури; неприпустимість протиставлення законності і доцільності; невідворотність реалізації; верховенство закону; єдність; загальність...; до принципів юридичної відповідальності: законність; справедливість; гуманізм; доцільність; неприпустимість аналогії права й аналогії закону; невідворотність; індивідуалізацію покарання; неприпустимість подвоєння відповідальності обґрунтованості... (наразі йдеться про працю К. Г. Волінки [13, с. 201–202, 186–187]. — *О. Л.*) І. Й. Магновський виокремлює низку ознак, притаманних юридичним гарантіям: нормативність; доцільність; формальна визначеність; справедливість; системність; фундаментальність; безперервність дії; значущість; забезпеченість державою; універсальність; пріоритетність; індивідуальність (наразі йдеться про працю І. Й. Магновського [12, с. 61–62]. — *О. Л.*)... які, — на думку М. І. Іншина, — «...можна розглядати як певні вимоги, правила, відправні засади (керівні ідеї), відповідно з якими повинна утворюватись, забезпечуватись та функціонувати система юридичних гарантій в сфері службово-трудової діяльності державних службовців» [11, с. 470–473]. Зауважимо стосовно означених розробок теоретиків права, що в першому випадку — сентенції К. Г. Волінки — йдеться про ієрархічну організацію правових принципів, а не про ототожнення останніх з юридичними гарантіями, а в другому випадку (сентенції І. Й. Магновського) — йдеться лише про ознаки, що притаманні юридичним гарантіям, а не про ідентичність останніх з принципами. А висновок про те, що окремі з перелічених І. Й. Магновським ознак юридичних гарантій є принципами «відповідно з якими повинна утворюватись, забезпечуватись та функціонувати система юридичних гарантій у сфері службово-трудової діяльності державних службовців» належить не теоретику права І. Й. Магновського, а зроблено самим М. І. Іншином та, до того ж, без наведення будь-якого додаткового пояснення застосованого наразі методологічного прийому й обґрунтування доцільності здійсненого вибіркового підходу, а тому по суті зроблено було це, на наш погляд, суто умовляно. Якщо розмірковувати логічно, то слід зауважити, що окремі «ознаки» не можуть бути загальними принципами явища (наразі — це «юридичні гарантії»), яке характеризується не лише такими, а й іншими — додатковими ознаками, які чомусь у даному випадку були адептом підходу відкинута. «Принципи юридичних гарантій» об'єктивно не можуть являти собою по суті не лише окремі ознаки вказаних «гарантій», а й взагалі систему таких ознак, інакше — це призведе до ототожнення, відповідно, «принципів» та деяких «фрагментів» структури (поняття) «юридичні гарантії», котрі репрезентуються (характеризуються) тими чи іншими обраними ознаками, або призведе до ототожнення «принципів» та «юридичних гарантій» загалом, що, як вже наголошувалося вище, є необґрунтованим і тому абсолютно неприпустимим явищем. Показовими в цьому аспекті вбачаються висновки, зокрема, сучасних вітчизняних теоретиків права О. В. Зайчука й Н. М. Оніщенко, котрі беззастережно звертають увагу: «Серед учених, які намагаються досліджувати правову систему, сьогодні (і це позитивно) — чимало представників галузевих юридичних наук. Вони, приділяючи увагу визначенням правової системи, не завжди... правильно визначають не тільки саму її дефініцію, а і її елементний склад. Так, у статті «Правова система в Україні: проблеми вдосконалення» до ознак правової системи віднесено верховенство права. На наш погляд, — наголошують вказані автори, — верховенство права є не ознакою, а принципом правової системи. До речі, сам же автор (йдеться про автора статті, що піддана критиці, — В. І. Андрейцева. — *О. Л.*) далі стверджує, що одним із завдань правової системи «є забезпечення верховенства права...». Проте, очевидно, — висновують О. В. Зайчук й Н. М. Оніщенко, — що забезпечити можна принцип будь-якої правової категорії, у тому числі правової системи, а не ознаку» [14, с. 11–12]. Справді, у науковій доктрині верховенство права переконалими характеризується саме як «принцип» [15, с. 76–79], а не «ознака» правової системи. До прикладу, і відомий теоретик права О. Ф. Скакун до принципів організації та функціонування держави відносить, зокрема, саме принцип верховенства права [16, с. 94]. Крім того, додамо, що і ознаки, які характеризують «юридичні гарантії» та «галузеві принципи» є, що цілком природно, різними. Так, пригадаймо, що І. Й. Магновський до ознак, притаманних юридичним гарантіям, відносить такі, як: нормативність; доцільність; формальна визначеність; справедливість; системність; фундаментальність; безперервність дії; значущість; забезпеченість державою; універсальність; пріоритетність; індивідуальність [12, с. 61–62]. Натомість до принципів трудового права, наприклад, сучасні правники С. М. Прилипка та О. М. Ярошенко відносять наступні ознаки: економіко-політична зумовленість (визначаються політикою держави в соціальній сфері); спільність змісту (виражають сутність не однієї, а багатьох груп норм права); державна нормативність (є керівними ідеями, які закріплені в нормах права, установлених державою, і які, маючи загальність і обов'язковість, виконують регулятивну функцію); системність (виражають сутність норм права в їх взаємозв'язку з іншими нормами в межах певної системи права); цілеспрямованість (виражають сутність норм права в динаміці); стабільність (діють протягом тривалого періоду часу, відображають якісний стан системи права і за своєю природою не настільки мінливі, як норми права) [17, с. 37–38].

Зрештою, не вбачаємо досконалим і запропоноване у підсумку М. І. Іншином визначення поняття «принципи юридичних гарантій в сфері службово-трудової діяльності», котре розкривається ним у такій спосіб: «Таким чином, під принципами юридичних гарантій в сфері службово-трудової діяльності пропонуємо розуміти певні вимоги, правила, відправні засади (керівні ідеї), які закріплені у правовій формі, визначають *засадні межі* дозволеної та обов'язкової поведінки учасників службово-трудових відносин, а також *основні засади* утворення та функціонування системи таких гарантій» [11, с. 489]. В означеній дефініції, по-перше, вельми спірно вбачається взагалі доцільність застосування словосполучень на кшталт «певні вимоги» і «певні правила», котрі, на наш погляд, не мають необхідної інформативності, є надто загальними — неконкретними термінами для визначення дефінієнса поняття «принципи»; по-друге, в структурі запропонованої дефініції присутня тавтологія: не можуть «принципи» визначатися через такий термін, як «засади», оскільки останній є синонімом. Беззастережно в цьому аспекті наголошують, зокрема, В. Я. Бурак, З. Я. Козак та П. Д. Пилипенко: «Слово принцип (лат. *principium* — основа, начало) за своїм семантичним значенням тотожний українським словам «основа», «засада»» [18, с. 42]. Наявність ознак тавтології («Тавтологія (грец. *tauto* — тот же самый), в традиційній логіці — определение, в котором определяющее является простым повторением иными словами того, что мыслится в определяемом» [19, с. 473]. — *О. Л.*) у визначенні правових понять суперечить, зокрема, одному з фундаментальних правил логічної коректності дефінування понять, за яким дефініція не повинна містити в собі кола [20, с. 20]. Суть вказаного правила логіки полягає в неприпустимості побудови визначення через поняття, що визначається, оскільки воно саме ще не є визначеним. Таким чином, у цих визначеннях має місце логічна помилка, іменована тавтологією [21, с. 53]. По-третє, «принципи» взагалі та «принципи юридичних гарантій» зокрема, на наше переконання, безпосередньо не визначають і не повинні визначати «загальні межі дозволеної та обов'язкової поведінки учасників службово-трудових відносин» — це здійснюється за допомогою відповідних норм права. Невипадково в сучасній теорії права наголошується в цьому аспекті: «Якщо норма-масштаб є еталоном для вирішення тільки однотипових життєвих ситуацій, то на принципи зобов'язані спиратись всі суб'єкти незалежно від конкретних життєвих обставин, з якими вони стикаються. Принципами проникнуті всі норми. Вони є своєрідними згустками, нервовими центрами права, що цементують усю його систему. Їхнім вимогам повинні відповідати й підкорятися всі правові норми, щодо яких принципи володіють пріоритетом. Саме тому *принципи-принципи мають підвищено концентрований правовий характер. Звідси випливає висновок, що їхній зміст не слід зводити до одного з видів правових норм, а треба розглядати як самостійний елемент системи права*» [22, с. 58]. По-четверте, з позиції методології дефінування правових понять неприпустимою вбачається ситуація, коли в структурі (змісті) такого поняття, як «принципи юридичних гарантій в сфері службово-трудової діяльності», вказівка на роль таких принципів стосовно «гарантій» здійснюється в змісті дефінієнса в останню чергу — через використання сполучника «а також...». Поняття «гарантії» виступає наразі основним, ключовим, а тому в структурі дефінієнса має посідати первинне й основне місце. Розкриття основних характеристик (ознак) будь-якого поняття взагалі «має відбуватися, — як слушно зауважує О. В. Кузьменко, — при суворому дотриманні відповідних положень філософії та формальної логіки, які являють собою методологічну базу для впорядкування понятійного апарату теорії... З огляду на це, особливої актуальності набуває потреба в чіткому окресленні загальних засад детермінації... здійсненій кризів призму формально-логічних правил побудови визначень понять. Відповідно до теорії формальної логіки, найбільш зручним та дієвим способом формулювання довершеної дефініції поняття є його визначення через рід та видову відмінність. При цьому дефінієнс (частина поняття, що містить у собі перелік суттєвих ознак, які становлять його зміст) будь-якого визначення вклучає два типи ознак: 1) ознаки, які підводять дефінієндум (частину поняття, що містить у собі ім'я (назву) поняття) під більш широке родове поняття; 2) ознаки, котрі містять вказівку на особливість класу об'єктів, який визначається при зіставленні його з іншими підмножинами цього ж роду» [23, с. 97–98].

Усі відомі наукові дефініції, якщо тільки в них «...нема якихось явних помилок, прийнятні. У всій сукупності вони здатні наблизитися до відтворення визначуваного предмета. Однак робоча дефініція за самим своїм змістом не може бути нескінченною або навіть дуже великою. У цьому випадку слід визначити предмет із боку його суттєвого для користувача значення, тобто приписуванням обмеженого числа практично значущих предикатів. При цьому важливо пам'ятати про *ситуативність і завершеність* усякого робочого визначення, щоб у випадку *вичерпності його потенціалу бути готовими перейти до більш повного варіанту, а не замикатися в обмеженому*» [24, с. 199–200]. Отож, і в даному випадку ми виходимо з того, що запропоноване й проаналізоване вище поняття «принципи юридичних гарантій» є саме таким «робочим визначенням», що дозволить з часом перейти до більш повного й досконалішого його варіанту або до повного заперечення самостійного значення такого терміну й, відповідно, висновок про недоцільність його використання у теорії трудового права.

РЕЗЮМЕ

Здійснено огляд новітніх наукових розробок та на підставі цього шляхом використання переважно конструктивно-критичного методу з'ясовано наявні теоретико-методологічні проблеми термінізації поняття «принципи юридичних гарантій» в сучасній доктрині трудового права.

Ключові слова: проблеми, методологія, принципи трудового права, принципи юридичних гарантій, службово-трудова діяльність, державний службовець, визначення понять.

РЕЗЮМЕ

Осуществлен обзор новейших научных разработок и на основании этого путем использования преимущественно конструктивно-критического метода выявлены имеющиеся теоретико-методологические проблемы терминизации понятия «принципы юридических гарантий» в современной доктрине трудового права.

Ключевые слова: проблемы, методология, принципы трудового права, принципы юридических гарантий, служебно-трудова деятельность, государственный служащий, определение понятий.

SUMMARY

The review of the newest scientific workings out is carried out and on the basis of it by use of is mainly constructive-critical method available theoretiko-methodological problems of terminization concepts «principles of legal guarantees» in the modern doctrine of the labour law are revealed.

Keywords: Problems, methodology, principles of the labour law, principles of legal guarantees, service-labour activity, the civil servant, definition of concepts.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ковкель Н. Ф. Логические правила и ошибки легального дефинирования правовых понятий / Н. Ф. Ковкель // Вестник Академии МВД Республики Беларусь. — 2006. — № 2. — С. 26–31.
2. Васильев А. М. Правовые категории. Методологические аспекты разработки системы категорий теории права : монография / А. М. Васильев. — М. : Юрид. лит., 1976. — 287 с.
3. Бугров Л. Ю. К вопросу об основных принципах трудового права / Л. Ю. Бугров // Российский ежегодник трудового права. — 2005. — № 1 / под ред. д-ра юрид. наук, проф. Е. Б. Хохлова. — СПб. : ООО «Университетский издательский консорциум «Юридическая книга»» Санкт-Петербургского государственного университета, 2006. — С. 609–614.
4. Lavrinenko O. V. Irrational, Compilational and it is Doubtful-Novatsionnye Approaches in the Modern Doctrine of Principles of the Labour Law of Ukraine: Theory and Methodology Questions / O. V. Lavrinenko // Оралдын гылым жаршысы : Казакстан жене шет ел галымдарын енбектерин жариялау / бас ред. М. Ф. Хабибуллин. — Меншік иесі : «Уралнаучкнига» ЖШС (Орал к.), 2011. — № 1. — С. 48–60.
5. Лавріненко О. В. Проблемні новелізаційні підходи до систематизації принципів трудового права України / О. В. Лавріненко // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. — 2010. — № 4. — С. 221–235.
6. Lavrinenko O. V. Principles of the Labour Law: Modern Problems of Interpretation of Their Essence / O. V. Lavrinenko // Вестник Казахской Академии Труда и Социальных Отношений. — 2010. — № 4. — С. 71–74.
7. Лавріненко О. В. Визначення поняття принципів трудового права: постановка проблеми / О. В. Лавріненко // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. — 2011. — № 3. — С. 211–222.
8. Лавриненко О. В. Место и значение принципов трудового права в системе основных критериев отраслеобразования: вопросы теории / О. В. Лавриненко // Российский ежегодник трудового права. — 2010. — № 6 / под ред. д-ра юрид. наук, проф. Е. Б. Хохлова. — СПб. : ООО «Университетский издательский консорциум «Юридическая книга»» Санкт-Петербургского государственного университета, 2011. — С. 217–246.
9. Lavrinenko O. V. The Theory of a Principle of the Branch Unanimity and Differentiation of Legal Regulation of Labour Relations: History, Modern Problems and Improvement Prospects / O. V. Lavrinenko // Приднепровский научный вестник : научный журнал / редкол. : докт. юрид. наук, проф. Н. Л. Петров, докт. юрид. наук, проф. П. В. Колпаков, докт. юрид. наук, проф. П. Л. Заяц [и др.]. — Днепрпетровск : Наука и образование, 2011. — № 5. — С. 127–136.
10. Мірошніченко М. І. Державність і право України: генезис у європейському контексті (3 найдавніших часів до початку XIX ст.) : монографія / М. І. Мірошніченко. — К. : Атіка, 2006. — 544 с.
11. Іншин М. І. Правове регулювання службово-трудова діяльності державних службовців як особливої категорії зайнятого населення України : монографія / М. І. Іншин. — Харків : Вид-во «ФІНН», 2010. — 672 с.
12. Магновський І. Й. Гарантії прав і свобод людини та громадянина в праві України (теоретико-правовий аспект) : дис. ... кандидата юрид. наук : 12.00.01 / І. Й. Магновський. — К. : Національна академія внутрішніх справ України, 2003. — 216 с.
13. Волинка К. Г. Теорія держави і права / К. Г. Волинка. — К. : МАУП, 2003. — 268 с.
14. Вступ до теорії правових систем : монографія / за заг. ред. О. В. Зайчука, Н. М. Оніщенко. — К. : Юрид. думка, 2006. — 432 с.
15. Андрощук С. Принцип верховенства права. Визначення співвідношення із суміжними поняттями, особливості законодавчого закріплення і реалізації / С. Андрощук // Юридичний журнал. — 2005. — № 11. — С. 76–79.
16. Скакун О. Ф. Теорія держави і права / О. Ф. Скакун. — Харків : Консум, 2001. — 656 с.
17. Прилипка С. М. Трудове право України / С. М. Прилипка, О. М. Ярошенко. — Харків : Вид-во «ФІНН», 2009. — 664 с.
18. Трудове право України / П. Д. Пилипенко, В. Я. Бурак, З. Я. Козак та ін. ; за ред. П. Д. Пилипенка. — К. : Ін Юре, 2003. — 536 с.
19. Философский словарь / под ред. И. Т. Фролова. — М. : Политиздат, 1986. — 562 с.
20. Хоменко І. В. Логіка для юристів / І. В. Хоменко. — К. : Юрінком Інтер, 2001. — 184 с.
21. Жеребкін В. Є. Логіка / В. Є. Жеребкін. — К. : Знання, КОО, 2001. — 290 с.
22. Цвік М. В. Фундаментальні проблеми теорії права / М. В. Цвік // Антологія української юридичної думки : у 10 т. / редкол. : Ю. С. Шемшученко та ін. — К. : Юрид. книга, 2005. — Т. 10. — С. 49–63.
23. Кузьменко О. В. Теоретичні засади адміністративного процесу : монографія / О. В. Кузьменко. — К. : Атіка, 2005. — 352 с.
24. Орлов П. І. Інформація як об'єкт правового і технічного захисту / П. І. Орлов // Вісник Університету внутрішніх справ. — 2000. — Вип. 12. — Ч. 2. — С. 198–203.

УДК 340.12

ОКРЕМІ ПИТАННЯ ГЕРМЕНЕВТИЧНОГО ПІЗНАННЯ ПРАВА

Назимко Є.С., к.ю.н., старший науковий співробітник відділу організації наукової роботи Донецького юридичного інституту МВС України

Сучасний процес державотворення в Україні зумовлює живий інтерес до широкого кола питань, пов'язаних із здійсненням цілеспрямованої діяльності різних соціальних суб'єктів щодо зміцнення законності і правопорядку в країні, ствердження, забезпечення і охорони прав і свобод людини і громадянина, закріплених Конституцією України.

В умовах побудови демократичної, соціальної і правової держави в Україні її найголовнішою задачею повинно бути забезпечення прав і свобод людини і громадянина, встановлення їх гарантій; забезпечення вільного розвитку всіх членів суспільства.

У цих умовах особливої гостроти набуває проблема тлумачення права, впливу мови законодавства на забезпечення прав і свобод людини та громадянина в нашому суспільстві.

Закони, які приймаються парламентом, точніше їх тексти, мають певне змістове навантаження, доводять суспільству, кожному його члену, відомості з найрізноманітніших галузей життя соціуму, формують при цьому у людини певну позицію щодо ставлення до таких понять, як держава, право, суспільство та їх похідних. Формується певне відношення до самих законів, до нормативно-правових актів, які діють на території держави.

Від законодавця багато в чому залежить майбутнє того суспільства, відношення між членами якого він намагається врегулювати, коли пропонує та затверджує новий закон. Власні ідеї, погляди, гіпотези і навіть відчуття він переносить в нормативно-правові акти за допомогою мови, використовує при цьому найрізноманітніші мовні засоби, для того, щоб якомога доступніше донести до «читача» свої думки, які у майбутньому можуть набирати законної сили. Цілком зрозуміло, що нормативно-правовий акт – це не тільки лінгвістичний, мовний продукт, це, перш за все, юридична, правова дійсність. А звідси, на межі функціонування права та мови виникає багато проблем, що обумовлює актуальність дослідження проблеми мови у праві.

Зараз представники різних напрямків наукової та практичної діяльності докладають зусилля для вдосконалення мови права та законодавчих текстів. Інтерес до мови законодавства визначається для правознавців функціональною специфікою мови та необхідністю вдосконалювати мовні форми нормативних актів з метою максимально адекватного вираження законодавчої думки.

Для лінгвістів мова законодавства створює інтерес як метамова відповідна до предметної області, а також з функціональної та стилістичної точки зору [13, с. 31].

Вивчення юридичної літератури свідчить про те, що проблема мови у праві практично не піднімалась і не досліджувалася вченими, незважаючи на те, що такі поняття та явища, як правотворчість, мова нормотворчості, законодавча техніка розроблялися багатьма авторами та вченими. Це, перш за все, Р. Давид, М. Марченко, Т. Пантелєєва, В. Петров, В. Русаневський, В. Селіванов, Ю. Шемшученко, К. Шинков та інші.

Мета цієї статті – дослідження актуальних питань герменевтичного пізнання права.

Дослідження права на сутнісному рівні необхідно здійснюється перш за все з залученням методів юридичної та філософської герменевтики. Це забезпечує належне розуміння і прогнозування дійсної поведінки людей не як «факторів» і «агентів» виробництва, а як особистостей, які будують своє буття як життєвий світ у відповідності зі своїм світоглядом, традиціями, колективними архетипами, ідеями, концепціями.

Інтерпретація і застосування права мають базуватись на наукових засадах та положеннях. До того ж саме герменевтичне дослідження права є пізнавальним як в практичному, так і в теоретичному аспектах. Виходячи з властивостей права, герменевтичний метод іманентний природі права, процесам його пізнання, опису та розуміння. Право по своїй суті вимагає застосування «інтерпретаційних методологій», до яких безпосередньо відноситься герменевтика.

Герменевтика займає особливе місце в методології права. Юридична герменевтика в самому широкому плані являє собою науку про тлумачення та застосування норм права і виникає з філософської герменевтики.

Герменевтика – це не лише філософія розуміння текстів. Згідно з В.А. Канке, у ХХ ст. культивуються дві форми філософської герменевтики: герменевтика свідомості (Шлейєрмахера-Дильтея) і герменевтика буття (Гадамера). Згідно з герменевтикою свідомості, розуміння – це «вживання у психологічний світ іншого, форма співпереживання (конгеніальності, психологічної родинності суб'єктів). Відповідно до герменевтики буття, розуміння є смисл людського досвіду, який реалізується у справах і мовленні індивідуумів» [3, с. 116].

Разом з тим, герменевтика є поняттям, відкритим для декількох можливих інтерпретацій. Юридична герменевтика не передбачає якоїсь єдиної чи догматичної концепції тлумачення та розуміння і являє собою спробу виявлення різних умов людського розуміння [2, с. 12]. Як справедливо зазначає А.С. Токарська, проблеми герменевтики пов'язані зі складністю розуміння правових і юридичних текстів як продуктів зі значною кількістю смислів і залежать як від автора (комунікатора), так і від комуніканта в умовах їх специфічної «соціокультурної визначеності» [11, с. 146].

З точки зору герменевтики, право є особливою юридичною мовою, яка, в свою чергу, за Фердинандом Теннісом [10, с. 210], являє собою взаєморозуміння.

Історично відбулося так, що в кожній країні діють свої правові звичаї, традиції, законодавство, органи юстиції, сформувалися особливості правового менталітету громадян, правової культури, що поєднується загальним поняттям «правова система» [6, с. 35]. В кожній державі правова система є невід'ємним елементом правової культури, яка детермована історичними та географічними факторами, – це частина соціальної системи держави [7, с. 323]. В кожній правовій системі велике значення має мова, за допомогою якої набувають свого вираження правові норми у всій їх багатоманітності (нормативно-правові акти, правові прецеденти та інші джерела права), відбувається обмін інформації між членами суспільства, що впливає на його розвиток.

Юридичне функціонування мови – це особлива «територія» існування своїх внутрішніх закономірностей, які відбулися в правотворчих та правозастосовних процесах, закріплені в спеціальних нормативних актах чи прийняті в юридичному обігу. Деякі явища, за якими не закріплено ніякого змісту при природному функціонуванні мови, набувають своєї значимості при їх юридичному функціонуванні. В онтологічному аспекті воно визначається низкою факторів як лінгвістичного (внутрішні тенденції розвитку системи в синхронії та діахронії, тенденції до аналітизму, економії мовних засобів, дія закону аналогії), так і екстралінгвістичного порядку (наприклад, чинниками суспільно-політичного, ідеологічного характеру). З однієї сторони, юридична мова є похідною по відношенню до природної мови, в неї реалізується потенціал юридичного функціонування, який не знайшов свого втілення у природній мові. З іншої, і в юридичній мові закладений потенціал природного функціонування. Саме цьому співвідношення природної та юридичної мови є проблемним. Існує так би мовити дві тенденції взаємодії, які не є взаємоспрямованими, вони асиметричні, впливають одна на одну, але за різними напрямками, лініями.

Розуміння змісту нормативно-правових актів часто зводиться до тлумачення думок законодавця і «ніби чужих слів», що пояснюється діалогічною природою права та законодавства. Зазначимо, що сутність гуманітарного мислення – це «завжди стенограма діалогу особливої виду: складні взаємовідносини тексту (предмет вивчення і обміркування) і створюваного контексту (питального, заперечувального і т. п.), в якому реалізується пізнавальна і оцінна думка»... Це зустріч двох текстів: готового і створюваного реагуючого тексту, – відповідно, зустріч двох суб'єктів...» [6, с. 282].

Іншими словами, дух, свідомість, мислення людини постає у формі текстів у мовно-знаковому вираженні. Відтак для юридичної герменевтики це питання, з одного боку, – основа основ, а з іншого – об'єкт для перспективних пошуків концепту. Загальнометодологічними принципами у сфері юриспруденції є, по-перше, наявність розуміння (у цьому випадку правотворчості), що збігається із психічними процесами, на основі яких складалася певна соціальна дія як у самого діяча, так і в інтерпретатора; по-друге, всяке розуміння є співвіднесення даного тексту з іншими текстами, відтак «норма права в якості тексту живе лише стикуючись з іншим текстом (контекстом), а зрозуміти можна норму права лише в «точці діалогічного контакту між текстами» [8, с. 129].

Так званий «діалогічний підхід» до герменевтичних особливостей тексту, засновниками якого є Гадамер і Рікер, одночасно класифікує засадничі ідеї інтерпретації дискурсу і тут же переконує у множинності трактувань.

1. Істина тексту не пов'язана із концепцією істини як відповідності між розумінням інтерпретатора і намірами автора. Істину треба шукати не стільки у самому тексті, скільки у його сприйнятті інтерпретатором.

2. Заглиблення в історичний контекст творення тексту важливо, але воно не вичерпує повністю завдання тлумачення. Не менш важливо змусити текст «говорити» у відповідності із ситуацією інтерпретатора.

3. Констатована значна кількість неправильних трактувань тексту, проте існує більш ніж одне «правильне» тлумачення тексту. Однак тлумачення не є повністю суб'єктивним, оскільки текст сам створює межі свого розуміння.

4. Історико-лінгвістичні підходи сприяють осмисленню інтерпретатором своїх упереджень, однак ці підходи не усувають кінцево всіх упереджень. Повністю подолати свої упередження з метою розуміння тексту у відповідності до стандартів часу і місця його створення неможливо ніколи.

5. З урахуванням різниці між «значущістю» і «значенням» тексту значення не може бути повністю осягнутим, оскільки воно завжди визначається значущістю.

6. Герменевтичне коло означає, що інтерпретатор проектує певне значення на текст, а текст або підтверджує, або протистоїть цьому значенню. Проектоване значення зумовлене переконаннями інтерпретатора, його «передрозумінням» і «забобонами», тоді як текст може являти собою цілком інший від цього передрозуміння і забобонів історико-культурний горизонт.

7. Успішне тлумачення вклучає, за Гадамером, «злиття горизонтів», якщо одні погляди інтерпретатора продуктивні з погляду тлумачення, то інші – ні. Вирішення питання про продуктивність того чи іншого сприйняття відбувається у конкретній герменевтичній ситуації.

8. Різні погляди щодо значення тексту не завжди зводяться до єдиної точки зору, а значить треба визнати можливість різних інтерпретацій одного і того ж тексту.

9. Текст завжди випереджає наміри автора, йде далі від них [8, с. 125–127].

Можна говорити про те, що в юридичній сфері існує своя онтологічна система, норми якої стверджуються, але не обговорюються. Це дуже яскраво виявляється на фоні сучасної онтології, у якій вирішуючим дуже часто стає комунікативний фактор, принцип цілеспрямованості, який вказує на вибір того чи іншого варіанту залежно від сфери використання, існує дуже м'яка шкала нормативності, яка допускає варіативність навіть в межах літературної мови.

Мова не встигає у природному режимі обслуговувати політичну, суспільно-економічну сфери життя соціуму. З одного боку, вона «не може вмістити» нескінченне розмаїття форм виразу одного змісту, з іншого, у мові постійно відбувається пошук засобів для означення нового змісту, а вона не завжди їх має. У зв'язку з цим виникає необхідність кодифікації через гармонічне поєднання описуючих засад. Так, наприклад, в офіційно-ділових документах зустрічаються різні написання муніципальних утворень, ось чому виникає необхідність вибору одного з варіантів для кодифікації.

Узгодження питання мови права неодноразово намагаються вирішити на міжнародному рівні, що і підкреслює практика підписання міжнародних договорів. Встановлення аутентичності текстів міжнародних договорів, які записані на різних мовах, навіть зараз є великою проблемою у міжнародних відносинах.

По відношенню до питання зіставлення текстів міжнародних договорів вчені поділяються на дві протилежні групи. Деякі юристи (Г. Кельзен, Г. Шварценберг, М. Хильф) говорять про умовність, недосконалість, двозначність мови. Так німецький юрист М. Хильф стверджує, що протиріччя в тексті договорів, зроблених на різних мовах, – це неминучі явища, тому що мова людини не в змозі повністю виразити його думки та відобразити дійсність. Завдяки тому, що кожна мова забезпечує діяльність та обслуговує свою правову систему, не схожу на інші, вона не в змозі обслуговувати системи інших держав.

Інші вчені говорять про первинну участь мови в проявах та консолідації волі держав в міжнародних договорах. В.І. Євінтов у власній монографії, присвяченій багатомовним договорам, доводив, що в міжнароднім праві, та, зокрема, при встановленні аутентичності текстів договору на різних мовах, існує можливість отримати адекватні за змістом тексти. Цей принцип отримав своє закріплення у статті 111 Розділу 4 Конференції Об'єднаних Націй в Сан-Франциско: «Цей Статут, китайський, французький, російський, англійський та іспанський тексти якого є рівно аутентичними...» згідно зі ст. 33 Венської Конвенції про право міжнародних договорів: «якщо аутентичність тексту договору була встановлена двома чи декількома мовами, його текст на кожній мові має однакову силу, якщо договором не передбачається, що учасники не домовились, що у випадку неспівпадіння між цими текстами переважну силу буде мати який-небудь визначений текст.»

Але ця проблема існує не тільки на міжнародному рівні. Питання «якості» законів, які приймаються не один раз піднімалися політиками на всіх рівнях.

Дуже точно свого часу зазначив Голова Верховної Ради В. М. Литвин в своїй доповіді в парламенті 2 липня 2004 року: «Питання з питань – системність та якість законів. Дійсно, ми дуже часто заспокоювали себе тим, що низька якість законів компенсується їх невиконанням. Але виконання лобістських законів забезпечується предметним супроводженням починаючи з розробки та особливо після їх підписання» [7, с.16].

Необхідною цеглиною в будинку прийняття законів, введення їх у дію є наукова та науково-технічна експертиза законопроектів – діяльність, метою якої є вивчення, перевірка, аналіз та оцінка науково-технічного рівня об'єктів експертизи та підготовка обґрунтованих висновків для прийняття рішення за такими об'єктами [5, с.4].

З точки зору академіка Ю. С. Шемшученко на експертизу повинні відсилатись усі найголовніші проекти законів та інші правові акти. До того ж необхідно встановити правило, щоб подані проекти не розглядались відповідними органами без висновків наукової експертизи [12, с. 4].

У цьому напрямку головною стратегією виступає спільна праця лінгвістів та юристів, оскільки вирішення багатьох протилежних питань законодавчої практики потребує використання лінгвістичних знань. Недооцінювання їхньої ролі у законодавчому процесі інколи породжує безсистемне та швидке ствердження недосконалих законопроектів. Що стосується України, то при розгляді законопроектів парламентом на мовну експертизу вони потрапляють тільки після першого читання, що не завжди дозволяє зробити відповідні редакторські корективи тексту.

Крім цього, особливістю сучасного законодавчого процесу є прийняття багатьох доповнень до закону, який стверджується в цілому, а окремих законопроектів – одночасно у першому, в другому читанні, що взагалі виключає яке-небудь редагування проекту до моменту його прийняття, як закону.

Тобто після ствердження закону його редагування вже заборонено і закон набирає силу з багатьма мовними помилками різноманітного характеру, які потім тягнуть за собою багато правових конфліктів. Таким чином, мовна експертиза законопроектів має протидіяти безсистемності та поспішності прийняття законів.

Не усі терміни отримують відповідне тлумачення в інтерпретаційних блоках юридичних документів. Інколи з'являється внутрішньотекстова полісемантия, яка не стільки пояснює ситуацію, скільки може привести до неточного тлумачення терміну. Так, наприклад, у Законі про права людини в Великобританії (Human Rights Act 1998) термін «court» має п'ять конкретних значень: «1) The house of Lords; 2) The Judicial Committee of the Privy Council; 3) The Courts – Martial Appeal Court; 4) In Scotland, the High Court of Justiciary sitting other wise than as a trial court of the Court of Session; 5) In England and Wales of Northern Ireland, the High Court or the Court of Appeal [1, с. 3].

В таких випадках було б простішим вказати на зміст понять, які виключаються зі змісту поняття «суд», а не перераховувати усі суди, які діють на території Великобританії.

Специфіка визначень, які даються в юридичній літературі, полягає в тому, що вони відображають об'єктивно існуючу залежність між визначеним та визначаючим. Це пов'язано з тим, що в юридичній так би мовити субмові дуже розповсюдженими є дефініції, які закріплюють різноманітні юридичні фікції. Наприклад, на загальномовному рівні ототожнення посадової особи з організацією, яку вона очолює, може бути прийнято абсурдно. Але в юридичному тексті такі конфігурації сприймаються, як юридична фікція, тобто умовність, яка дозволяє вирішити багато правових проблем.

В процесі творення законодавчої думки у формі нормативного акту використовуються мовні засоби, розроблені спеціально для сфери правотворчості.

Відмінною ознакою мови законодавства є її розповсюдження на різні сфери життя суспільства.

До особливостей мови законів відносяться:

1) Офіційний характер, документальність. Мова права – мова офіційного документу, в якому відображена воля суспільства, яка несе державно-владний характер і втілюється в певних, спеціально встановлених формах, котрі мають офіційне значення. Мовна форма є нормативною та формально закріпленою.

2) Ясність та простота мови у законодавстві. Ясність закону породжує укріплення законності, правильному та повному виразу інформації, яка в ній знаходиться.

3) Максимальна точність її виразу. Вимогам точності повинні відповідати в однаковому ступені усі частини законодавчого тексту. У нормативному акті немає дріб'язок, в його тексті не повинно бути фраз, більш важливих чи менш важливих. Розміри інформації жорсткі.

4) Економічність. Зайвими є різноманітні визначення конструкції (слова “відповідаючі”, “вказані”, “виценазані”), вони не несуть в собі інформації.

5) Послідовність викладу інформації. Не повинно бути розривів думок, стрибків між ними.

6) Нейтральність. Не допускається використання слів в переносному значенні, риторичних фігур. Невід'ємна якість – безпристрасність (необхідні нейтральні, емоційно байдужі вирази).

7) Безособовий, не індивідуальний характер.

8) Формалізація.

Виходячи з цих особливостей у багатьох громадян виникають проблеми у сприйнятті та розумінні текстів законів.

Для того, щоб поліпшити розуміння людьми тексту законів, його сприйняття, необхідно розробити комплекс заходів з підвищення правової культури, правової свідомості та правової освіти, врегулювати це питання відповідними законами; вирішити питання навчання на рідній мові: на вільне збирання, зберігання, використання та розповсюдження інформації усно, письмово чи іншим засобом; на звернення в органи влади чи органи місцевого самоврядування; на страйк для захисту власних економічних та соціальних інтересів; на достатній життєвий рівень; на залучення до багатств світової культури та на їх збільшення власною творчою діяльністю тощо.

В наш час, коли політичні та економічні реформи вимагають інтенсивної законотворчості, як ніколи стає ясним, наскільки важливий сам процес створення закону, розробки першопочаткової концепції майбутнього акту, створення та обговорення проекту, облік думок та інтересів різноманітних соціальних груп, співвідношення з іншими нормативними актами, здатність майбутнього закону гармонічно увійти у вже існуючу правову систему, здатність адаптування нового нормативного акту, економічні засади його існування та реального використання.

Процес створення правових норм починається з появи об'єктивних суспільних закономірностей, які потребують правового регулювання, проходить через інститути суспільства і держави, втілюється законодавчою, виконавчою та судовою владою у властивих їй формах. Але процес створення, існування та функціонування правових норм не може бути вільним, він базується на прийнятих та закріплених конституційно нормативних правилах, яких держава повинна додержуватись. І перш за все потрібно розробити правила та принципи дії нормативних актів відповідно до функціонування мови у суспільстві на всіх етапах дії закону.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянуто окремі питання герменевтичного пізнання права. Актуалізується необхідність розроблення наукових критеріїв тлумачення та застосування законодавства. Розглянуто питання мови права. Особливу увагу приділено питанням встановлення аутентичності міжнародних договорів та лінгвістичній експертизі законопроектів.

Ключові слова: мова, право, герменевтика, сприйняття, тлумачення норми, юридичний текст, юридичний символ, смислове навантаження, правовий дискурс, комунікативний процес, неоднорідність смислів.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрены отдельные вопросы герменевтического познания права. Актуализируется необходимость разработки научных критериев толкования и применения законодательства. Рассмотрены вопросы языка права. Отдельное внимание уделено вопросам установления аутентичности текстов договоров и лингвистической экспертизе законопроектов.

Ключевые слова: язык, право, герменевтика, восприятие, истолкование нормы, юридический текст, юридический символ, смысловую нагрузку, правовой дискурс, коммуникативный процесс, неоднородность смыслов.

SUMMARY

The article deals with some issues of hermeneutic knowledge of law. Actualized the need to develop scientific criteria for the interpretation and application of the law. The question of language rights. Special attention was paid to establish authenticity of international treaties and linguistic expertise bills.

Key words: language, law, hermeneutics, perception, interpretation of regulations, legal text, a legal character, meaning, legal discourse, communicative process, heterogeneous meanings.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Human Rights Act 1998. Chapter 42 – London: The Stationery Office, 1999 – P. 3
2. Legal Hermeneutics. History, Theory, and Practice / Edited by Gregory Leyh. – Berkley / Los Angeles / Oxford, 1992. – P. 3-14.
3. Гадамер Г.-Г. Истина і метод. Основи філософської герменевтики. – Т. 1. – К.: Юніверс, 2000. – 457 с.
4. Загальна теорія держави і права: Навч. посіб. / А.М. Колодій, В.В. Копейчиков, С.Л. Лисенков та інші; За ред. В.В. Копейчикова. — Стер. вид. — К.: Юрінком Інтер, 2000. - 320 с.
5. Закон України від 10 лютого 1995 року «Про наукову та науково-технічну експертизу» / Відомості Верховної Ради України. – 1995. – №9. – Ст. 56.
6. Коршунов А.М. Диалектика социального познания / А.М. Коршунов, В.В. Мантатов. – М.: Политиздат, 1988. – 382 с.
7. Литвин В. Всеукраїнський барометр, який найточніше відзеркалює усі народні устремління, надії, болі й тривоги / В. Литвин // Голос України. – 03.07.2004. - №121 (3371). – С. 2.
8. Мережко А.А. Введение в философию международного права. Гносеология международного права / А.А. Мережко. – К.: Юстиниан, 2002. – 192 с.
9. Общая теория права и государства: Учебник для юридических вузов / Под ред. В.В. Лазарева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 1996. – 472 с.
10. Теннис Ф. Общность и общество / Ф. Теннис // Социологический журнал. – 1998. – №3/4. – С. 207-229.
11. Токарська А.С. До питання про культуру розуміння юридичного тексту/ А.С. Токарська // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ Збірник наукових праць. – 2011. – №1. – С. 139-146.
12. Шемшученко Ю. Теоретичні засади концепції розвитку законодавства України / Ю. Шемшученко // Право України. – 1996. – №8. – С. 3-5.
13. Шинков К. А. Юридическая терминология как подвид языка науки / К.А. Шинков // Язык в мире и мир в языке. – Краснодар: Филиос, 2001. – С. 28-34.

ПОЛИТИКА ОРГАНІЗАЦІЇ ІНДУСТРІЇ ГРАМЗАПИСИ В ГДР І ОСОБЕННОСТІ ПРАВОВОГО СТАТУСА РЕКОРД-ЛЕЙБЛА «AMIGA»

Синеюкий О.В., доц., к.ю.н., доцент кафедри уголовного права и правосудия, кандидат юридических наук Запорожского национального университета

Проблематика организации грамзаписи, настолько многогранна и обширна, что о них можно написать не одну книгу. Различные стороны данного вопроса изучались за последнее столетие достаточно основательно.

Следует отметить, что начало освещения проблемы граммофонной записи положено в работах С. Глязера, В. Гуриновича, М. Долгополова, Ю. Капустина, В. Рудима и других. Отдельным аспектам грамзаписи и грампластинки посвящены более поздние работы советских ученых и практиков, прежде всего, таких как Л. Аполлонова, П. Грюнберг, М. Долинский, А. Железный, Н. Железнякова, А. Коган, Ю. Козюренко, А. Козьян, М. Колмаков, В. Кривалов, Д. Ухов, Н. Халатов, В. Шаров, Н. Шумова, А. Эркоманшвили, В. Янин и других.

К изучению проблемы граммофонной записи, а также истории грампластинки все чаще возвращаются уже современные российские и украинские исследователи – Л. Антонов, А. Аршинов, С. Ахтямов, Н. Зильбербрандт, В. Козин, А. Кочанов, Д. Кондаков, И. Кондакова, Н. Краснов, А. Муратов, Д. Муратова, А. Петухов, И. Савинков, Ф. Софронов, А. Тихонов, С. Тихонов и некоторые другие.

Из немногочисленных авторов, в чьих трудах прослеживается интерес к изучению грамзаписи в странах Восточной Европы, занимающихся данной проблематикой в нынешнем столетии, особого внимания заслуживают публикации А. Ю. Гаевского, выпустившем в 2009 году издание «Рок Восточной Европы», которое до настоящего времени, является единственным в мире, полностью посвященным изучению творчества исполнителей рок-музыки из стран бывшего социалистического лагеря.

Вместе с тем, отдавая должное заслугам указанных и других авторов, изучивших многие аспекты поднятой проблемы, вряд ли кто-либо до настоящего времени увязывал историю организации рекординговой деятельности с юридическими аспектами фонографической индустрии в эпоху социализма, а если сформулировать предмет исследования еще уже – организационно-правовым особенностям индустрии грамзаписи в социалистических странах Восточной Европы. В этой связи нами несколько лет назад был начат цикл публикаций о восточно-европейских звукозаписывающих компаниях, лейблах, сублейблах, торговых марках и т.п. В частности, уже представлены в различных изданиях результаты основательных исследований об организации рекординговой деятельности в Польше (2009), Венгрии (2010), Чехословакии (2011) и Югославии (2012) [1].

Предметом же настоящей публикации являются организация рекординговой деятельности в Германской Демократической Республике, а также ее политико-информационные и экономико-правовые особенности.

Исторические рамки представленного исследования ограничены второй половиной прошлого столетия. Эмпирическая база исследования включает помимо звуконосителей, каталоги торговых фирм, периодическую печать и другие традиционные литературные источники, а также широкого использования Интернет-материалов, в том числе и дискуссионного характера, с соответствующими ссылками.

Все использованные сведения и материалы подвергались тщательной проверке, в необходимых случаях переводу и авторскому редактированию, и в совокупности послужили теоретической и методологической основой для написания статьи.

Выделяя общее и особенное в построении структуры звукозаписывающей индустрии в государствах Центральной и Восточной Европы в эпоху социализма, заметим, что один звукозаписывающий лейбл, но с разветвленной производственной инфраструктурой, в которую входили различные торговые марки и заводы по выпуску грампластинок, фактически действовавшие в статусе сублейблов, был в СССР – «Мелодия» (Апрелевский завод грампластинок, Московский опытный завод «Грампластик», Ленинградский, Рижский, Бакинский, Тбилисский и Ташкентский заводы грампластинок) и в Венгрии – лейбл «Magyar Hanglemezgyártó Vállalat – Hungaroton» и торговые марки «Perita», «Starb», «Bravo», «Favorit», «Krém», «Qualiton».

Реально же начала многовекторности звукозаписывающей индустрии в рамках существующих в то время рыночных потребностей пытались создать в ЧССР – лейблы «Ultraphon», «Supraphon», «Opus», «Panton», «Slovart Records», «Monitor-EMI» с одноименными торговыми марками, в Польше – лейбл «Polskie Nagrania» с торговой маркой «Muza», лейблы «Polton», «Saviton», «Arston», «Pronit», «Tonpress», «Veriton», «Wifon» с одноименными торговыми марками и в Югославии – лейблы и торговые марки «Jugoton» – «Croatia Records», «PGP-RTB» – «PGP RTS» – «Yugoslavia ROTB», «Suzy», «Založba kaset in plošč RTV Ljubljana» – «ZKP RTLJ», «Jugodisk», «Diskoton», «Menart Records».

И наконец, один лейбл и один завод по выпуску пластинок были в Болгарии – лейбл и торговая марка «Balkanton» и в Румынии – лейбл и торговая марка «Electrecord». Близкое положение было в ГДР, где был также один звукозаписывающий лейбл «Deutsche Schallplatten Berlin», но торговая марка имела другое название – «Amiga», о чем предметно и состоит далее разговор.

Германская Демократическая Республика (ГДР) было вторым немецким государством в Центральной Европе площадью 108,2 тыс. кв. км. В отличие от Федеративной Республики Германии (ФРГ), развивавшейся по капиталистическому пути, ГДР было социалистическим государством, основанным 7 октября 1949 года в советской оккупационной зоне Германии и восточном секторе г. Берлина. 3 октября 1990 года в связи с вхождением в ФРГ (объединением) ГДР юридически прекратила свое существование. Хотя вопрос об объединении Германии поднимался и ранее, в частности активно эта проблема рассматривалась в начале 1952 года.

Советский Союз активно оказывал ГДР экономическую помощь. 13 августа 1961 года под давлением со стороны руководства Советского Союза в pobреди Берлина начали строить целую систему заградительных сооружений, ограничивающую доступ в его западную часть, получившую наименование как «Берлинская стена». Так, внутри ГДР юридически было расположено особое политическое образование площадью 479 кв. км и населением 2 124 тыс. чел. – Западный Берлин.

По переписи на 01 января 1971 г. население составляло 17 040,9 тыс. чел. [2].

К началу 1970-х годов отношения между двумя германскими государствами постепенно нормализовывались, а в 1973 году руководством ГДР даже были установлены дипломатические отношения с ФРГ.

В 1960-е гг. по всей ГДР стали возникать ансамбли, группы, целые театры, «заболевшие» политическим искусством. Тогда политическая песня стал выходом для тех творческих сил, которые не желали идти по пути массовой культуры. Самый популярный в ГДР ансамбль политической песни назывался «Октоберклуб-клуб» [3]. Также можно вспомнить один из ведущих ансамблей популярного в ГДР песенного движения «Конкрет» – «Регенмахер» («Несущие дождь»), которые в своем творчестве акцентировали свое внимание на социальных и других внутренних проблемах страны. Музыка группы достаточно разнообразна – были и энергичные рок-н-роллы, и блюз, и сатирические куплеты. Но, как поясняли сами участники «Регенмахер», работа над мелодиями, авторы отталкивались все же от текстов, каждый из которых имел неповторимый характер и свою социальную направленность [4].

Фонография ГДР была чрезвычайно богата в жанрово-стилистическом отношении. Сказанное в полной мере относится к большинству пластинок, изданных фирмой «Амига».

«**Deutsche Schallplatten Berlin**» была единственной официальной звукозаписывающей компанией в Германской Демократической Республике, просуществовавшая вплоть до 1990 года.

Широко известная торговая марка «Amiga» была звукозаписывающим лейблом поп-музыки, входившим в структуру головной восточногерманской компании звукозаписи.

История грамзаписи в ГДР весьма интересна. Первой компанией в послевоенное время стала частная «Lied Der Zeit GmbH», основанная 12 августа 1946 года коммунистическим певцом и немецким актером Эрнстом Бушем с разрешения советской военной администрации. В том же году были образованы дочерние торговые марки компании: «Amiga» – для легкой, развлекательной поп-музыки и «Eterna» – для классической и народной музыки.

Наименование «Amiga» видимо происходит от испанского «друг» и может быть связано с 500 испанских бойцов, которые должны получить первую продукцию этих грампластинок.

В некоторых других источниках указано, что звукозаписывающий лейбл «Amiga» как структурное подразделение компании «VEB Deutsche Schallplatten Berlin» был создан годом позднее, т.е. в мае 1947 года [5]. Называется и более точная дата создания «Амиги» как сублейбла «VEB Deutsche Schallplatten Berlin» как 3 февраля 1947 года [6].

В начале 1950-х годов у Эрнста Буша были серьезные конфликты с властями из-за каталога, куда частенько стали попадать произведения, «выпадающие» из идеологическо-культурной концепции ГДР, а именно джаз и американские народные песни. В результате основатель фирмы оказался в черном списке преследуемых артистов, а сам лейбл – в руках государства.

1 апреля 1953 года лейбл был переименован в «VEB Lied Der Zeit», а в 1954 году был продан в восточногерманскую государственную звукозапись «VEB Berlin», находившуюся под контролем со стороны Министерства культуры ГДР, и наконец, 18 марта 1955 года стал называться «VEB Deutsche Schallplatten Berlin» [7].

«Amiga» как лейбл основан в Восточной Германии в 1954 году в подчинении Министерства культуры. Продукция под торговой маркой «Amiga» должна была охватывать спектр популярной музыки. В том числе бит, рок и поп-музыку, народную музыку и популярную инструментальную музыку. Каталог «Амиги» охватывал практически весь диапазон поп-музыки, включая бит, рок, поп, джаз, фольк, а также инструментальную музыку.

Репертуар «Amiga» формировали в основном музыканты из ГДР. Квота по музыкальному жанру и выбору артистов выдавалась государственными чиновниками от Министерства культуры, исходящими из руководящих принципов культурной политики ГДР. Поп- и рок-музыка составляли по 25% каждая из общего объема производства фонографической продукции, блюз / джаз и народная музыка по 15%, а остальное распределялось на классическую музыку, детские песни.

Примерно с середины 1960-х годов кроме пластинок артистов из ГДР, «Амига» стала выпускать западную музыку, имеющую к тому времени огромный спрос в Восточной Германии. Как правило, переизданная аудиопродукция зарубежных поп- и рок-исполнителей, выпущенная под маркой «Амиги», имела достаточно невысокую цену и очень быстро продавалась на музыкальном рынке социалистических стран.

Следует отметить, что большинство дисков зарубежных поп- и рок-исполнителей, выпускаемых «Амигой» во второй половине 1960-х годов, не было лицензионными изданиями, и чтобы не получить репутацию «пиратской» рекордировой компании восточногерманские производители грампластинок сами составляли «авторские» компиляции из нескольких альбомов тех или иных зарубежных авторов.

Первыми исполнителями, выпущенными в ГДР по такой технологии были компиляции альбомов 1960-х годов «The Beatles» и Боба Дилана. Иногда их называют первыми лицензионными восточногерманскими пластинками, но с юридической точки зрения это не совсем соответствует истине, поскольку лицензионных соглашений в то время у «Амиги» за какими бы то ни было западными рекордировыми компаниями еще не было. Вместе с тем, нужно признать, что первые синглы «The Beatles», выпущенные под маркой «Amiga» всего на один-два года отставали от выхода оригиналов на «EMI» – The Beatles «The Ain't She Sweet / Cry For A Shadow» (7", Mono, 4 50 466, 1964) и The Beatles «Sweet Georgia Brown» (7", Mono, 4 50 471, 1965).

Три сингла «Битлз», выпущенные «Амигой» в 1965 году, могли продаваться в одинаковых обложках. В основном, «Amiga» отличались экономичным подходом к изготовлению продукции. Таким образом, вышеперечисленные сборники по-своему уникальны и сегодня представляют коллекционную ценность как нестандартные диски-раритеты.

К фонографическим редкостям следует отнести и первые синглы чехословацкой рок-группы «Олимпик», изданные в 1963 году восточногерманской «Амигой» – Olympic «Olympic-Rock / Hully-Gully» (7", Single, Mono, 4 50 462) и в 1964 году Olympic «Bingo / Pickwick-Tea» (7", Single, Mono, 4 50 476).

С 1967 по 1969 год в ГДР непрерывно росло количество радиопередач, прямо или завуалировано направленных на популяризацию бит-музыки. В этих программах постепенно стали звучать восточногерманские группы, созданные в 1960-е годы, а именно – Gerhard-Stein-Combo, Günther Fischer Quintett, Manfred Ludwig Sextett, Ulrich Gumpert Quintett, Horst Krüger Sextett, Die Alexanders, Joco-Dev-Sextett, Dresden-Sextett, Reinhard Lakomy Combo, Music-Stromers & Thomas Natschinski.

1970 год стал «годом открытых дверей» информационной политики министерства культуры ГДР, целью которой было выявление и поощрение талантливых музыкантов.

С 1971 года по инициативе комитета по радиовещанию, фирмы грамзаписи «Amiga» и телевидения ГДР была создана телепрограмма «Rhythmus», в которой широкая публика информировалась о новостях в музыкальной жизни страны и мирового шоу-бизнеса. Эта программа существовала до 1978 года.

С 1970 года в радиоэфире выходят специальные музыкальные передачи – «Franks Beatkiste», «Radio DDR Tip-Parade» и «DT64 Musikstudio».

Культурная политика в отношении рок-музыки в Восточной Германии изменилась в контексте шестого Съезда СЕПГ (Социалистическая единая партия Германии), на котором 3 мая 1971 года был избран Генеральным секретарем Эрих Хонеккер.

В качестве первого альборма рок-музыки Восточной Германии в строгом смысле можно считать пластинку «Das Gewitter» Uve Schikora и его группы (AMIGA – 8 55 290, 1972), записанные в лучших традициях прорессивного и арт-рока с элементами фанка и краут-рока.

В связи с названными идеологическими послаблениями некоторым рок-группам, в частности таким как «Thomas Natschinski Band» и «Panta Rhei», было разрешено даже издать свои первые пластинки на фирме «Amiga».

Таким образом, в ГДР началась системная кампания по целенаправленной поддержке рок-музыки.

Но все равно было относительно немного групп, у которых была возможность производить пластинки или синглы под своим именем.

В начале 1970-х годов такая относительно либеральная по отношению к капиталистическим музыкантам политика грамзаписи в ГДР закончилась и были руководством «VEB Deutsche Schallplatten Berlin» руководствуясь идеологическими мотивами по указанию СЕПГ как ведущей марксистско-ленинской партии в ГДР были выстроены новые приоритеты. В частности, ассортимент музыкальной продукции, поступающей с той стороны «Железного занавеса», был минимален, зато расширилось поле сотрудничества с отдельными исполнителями и музыкальными коллективами из социалистических стран.

Так, из качественной рок-продукции «Amiga» издала в это время полноценные альбомы Czeslaw Niemen (Польша) и «Omega» (Венгрия). Кроме этого, можно назвать синглы артистов из других социалистических стран – венгерских певиц Zsuzsa Koncz «Irgendwann, Irgendwo / Endlich, Endlich» (7", Single, 4 50 770, 1970) и Kati Kovács Und Die Juventus-Gruppe* «Wind, Komm, Bring Den Regen Her / Komm Und Laß Uns Gehn» (7", Single, 4 55 903, 1973), польских Rote Gitarren* «Anna Maria / Wenn Du Willst» (7", Mono, 4 50 797, 1970), Rote Gitarren* «Solche Schönen Augen / Heut' Kennst Du Mich Nicht Mehr» (7", Mono, 4 50 798, 1970), Skaldowie «Der Briefträger Kommt / Lerchen» (7", Single, Mono, 4 50 815, 1971), Maryla Rodowicz Und Ihre Gruppe / Wolfgang Ziegler, Gruppe «WIR»* «Hej, Träume / Heimlichkeit» (7", Single, 4 55 967, 1973), Maryla Rodowicz Und Ihre Gruppe «Und Es Fahren Bunte Wagen / Der Teufel Sitzt Vor'm Paradies» (7", Single, 4 55 973, 1973), Piotr Janczerski Und Bractwo Kurkowe «Hej, Winternacht / Schlaf, Mein Sohn» (7", Single, 4 56 083, 1974), Gruppe Breakout* «Heute Hast

Du Alles / Wind Mit Schwarzem Haar» (7", Single, 4 56 139, 1975), чехословацкого Pavol Hammel Und Die Gruppe «Prudy»* «Alles In Ordnung / Prinzessin Mit Den Goldnen Haaren» (7", Single, 4 55 904, 1973), венгерской рок-группы Gruppe «Fonograf»* «Tanzmaschine / Es Tut Mir Leid» (7", Single, 4 56 095, 1975), югославского Ivica Šerfezi «Deinen Abschiedsbrief / Denn Sie Hat Mich Nicht Gesehen» (7", 4 56 178, 1975) и ряд других.

Заметим, что все песни исполнялись на немецком языке, а некоторые мишоны даже были записаны, например, исполнителями из Польши или Венгрии совместно с восточногерманскими музыкантами, либо на одной стороне помещалась песня зарубежного музыканта из социалистического содружества, исполненная на немецком языке, а на второй – своего, немецкого.

Особо следует отметить советский (узбекский) рок-ансамбль «Ялла», сингл которого на немецком языке был выпущен в это время «Амигой» – Yalla* «Wie Schade / Das Wird Ein Tag Sein» (7", Single, 4 56 148, 1975).

В 1973 году X Всемирный фестиваль молодежи и студентов, организованный левыми молодежными организациями и проводимый с 1947 года каждый раз в новой стране, был вторично проведен в Берлине. На этом фестивале ансамбль «Ялла» принимал участие, в результате чего на фирме «Амига» было записано пятнадцать песен на немецком языке, половина из которых, по словам Фарруха Закирова, попала в первую десятку национального хит-парада ГДР. В СССР их пластинка фирмой «Мелодия» была выпущена позднее.

Со временем менялись стили музыки, пополнялся каталог, и под маркой «Amiga» стали выпускаться записи всех восточногерманских групп, имеющих отношение к року [8].

Так, в 1971 году, когда в ГДР пришел к власти Эрих Хонеккер, группа «Puhdys» получила возможность записи своей музыки на одном из филиалов официальной и главной звукозаписывающей компании ГДР – «Deutsche Schallplatten Berlin». Кстати, одним из условий контракта с «Amiga Records» было исполнение песен исключительно на немецком языке [9, С. 125].

Заметим, что подобной политики в сфере языка звукозаписи не было ни в одном из лейблов других социалистических стран, в том числе и на советской фирме «Мелодия». Причем, как мы увидели выше, на «Амиге» это относилось как к восточногерманским исполнителям, так и к собратям из других социалистических стран.

Правда, каким-то образом «Пудису» удалось записать на один из своих первых синглов Die Puhdys* «Hell Raiser / Highway Star» (7", Single, 4 55 964, 1973) кавер-версии, в оригинале звучащие на английском языке, к тому времени только вышедших хитов «Sweet» и «Deep Purple».

Первые мишоны «Пудиса» были выпущены «Амигой» в 1973 году как Dieter Birr Und Die «Puhdys»* «Geh Zu Ihr / Zeiten Und Weiten» (7", Single, 4 55 910), Die Puhdys* / Electra-Combo* «Vom Ist Das Licht / Das Kommt, Weil Deine Seele Brennt» (7", Single, 4 55 916) и Puhdys «Ikarus / Sommernacht» (7", Single, 4 55 972, 1973).

В рамках концерта во время проведения X Всемирный фестиваль молодежи и студентов в Берлине в 1973 году произошел настоящий прорыв «Пудиса» к массовому слушателю. Музыканты «Пудиса» выбрали «Turen offen sich zur Stadt», тут же ставшую хитом в Восточной Германии. Далее последовало турне по социалистическим странам, в том числе музыканты побывали и в СССР, где группа почти сразу приобрела практически культовый статус. Через год пластинка группы была выпущена фирмой «Мелодия» и почти сразу чехословацким «Супрафоном», причем диски разошлись рекордными тиражами.

В Восточной Германии было достаточно много интересных рок-групп, Electra-Combo, Puhdys, Klaus-Renf-Combo, Scirocco, Lift, Wir, Jürgen Kerth, Ekkehard Sander Septett, Bürkholz Formation, Modern Soul Band, Stern-Combo Meifen, Berluc, Transit, Prinzip, Sieghart Schubert-Formation, Kreis, SET, Express (не путать с венгерской поп-бит-группой «Expressz Együttes»), Karussell, Colledge Formation, City, Silly, Magdeburg, Reform, Bayon, Pankow, Formel I, Regenbogen и другие.

В список пяти ведущих ансамблей ГДР входила джаз-роковая группа «Лифт» и в 1979 году ее участники были награждены Государственной премией. Первоначальный состав «Лифта» выглядел так: Герхард Цахар — бас-гитара, вокал; Михаэль Хейбах — синтезатор, орган, рояль; Франк-Эндрик Молль — ударные; Генри Пахольский — вокал; Тиль Патцер — саксофон, флейта; Вольфганг Шеффлер — рояль, меллотрон, синтезатор. Третья по счету долгоиграющая пластинка продавалась на проходившей в Москве выставке-продаже пластинок ГДР в 1979 году [10].

В 1977 году в советском журнале «Кругозор» были помещена гибкая пластинка Г92-06380 с двумя композициями «Пудис» – «Камни» и «Воскресные поездки» (Д. Бирр – В. Тильгнер). Вот выдержка из текста, предваряющего страничку журнала. «Как считают сами Пудисы, – пишет К. Прокуронова, – а они сумели это доказать – обработка классики, произведений мировой литературы (в их репертуаре, например, «Песня о Буревестнике» Максима Горького) в ансамблевом исполнении так же уместна, как и современный материал... Более чем наполовину репертуар ансамбля состоит из их собственных композиций и отличается большим разнообразием – от зажигательных ритмов и блестящих пародий до песен с философскими обобщениями. Песни, которые Вы услышите на звуковой странице Кругозора, появились в репертуаре ансамбля недавно, в течение нескольких месяцев занимали первые места в списке наиболее слушаемых и сохранили свою популярность до сегодняшнего дня» [11].

В 1973 году фирмой «Мелодия» была выпущена пластинка «ВИА "ПУДИС" и Зигфрид Валенди» (С60-04389-90). Отметим, что в 1977 году альбом «Пудис» (33 С60-09035-6), выпущенный в СССР под лейблом «Мелодия», был издан тремя заводами грампластинок – Апрелевским, Ленинградским и Московским опытным заводом «Грамзапись» (МОЗГ), причем в каждом случае были разные обложки. Причем на этой пластинке, кроме названия группы, нет ни слова по-немецки. Качество же самой записи было иным, а именно не таким ярким как на немецких изданиях, а более мягким.

Когда подобные исполнители из соцстран приезжали в СССР на гастроли в 1970-е годы, с собой в тур мастер-ленты не везлись, а все записи делались в Союзе на отечественной аппаратуре. Вот потому-то такие релизы и ценны. Кстати, до сих пор эта пластинка в формате CD официально не переиздана.

Существующие в Интернет-сети «пиратские оцифровки», дополнены тремя песнями с мишона 1973 года – «Времена и расстояния», «Если ты человек», «Двери открываются в город», выпущенного после первого приезда «Пудиса» в СССР.

К середине 1970-х годов «Пудисом» заинтересовались западногерманские рекурдинговые компании, в результате их англоязычный альбом «Rock'n'Roll Music», состоящий из кавер-версий западных хитов, был выпущен в 1977 году западногерманским лейблом «Hansa-International».

В ГДР же «Пудис» оставались практически единственной рок-группой, вышедшей на Запад, поскольку только «Пудису» властями ГДР было позволено ездить и выступать с концертами в ФРГ, где их пластинки появились в продаже. Музыканты группы стали частыми гостями на ТВ, в том числе и на западногерманском, их песни были очень частыми посетителями немецких хит-парадов двух Германий. Музыканты за 1970-80-е годы «Пудис» 77 раз посетили с концертами ФРГ! В результате можно считать, что существует как бы две параллельные дискографии группы: восточногерманская и западногерманская.

К десятилетию своего существования «Puhdys» получил звание «Золотого лауреата» телевидения ГДР, а в 1982 г. ансамблю была присуждена национальная премия ГДР, которая присуждался за заслуги в области науки и искусства. Так «Пудис» стал единственной рок-группой в Восточном блоке, достигшей столь значительных высот на государственном уровне.

В 1984 г. вышел альбом с песней «Я не хочу никогда забывать», которая намекала на разделение немцев на две страны. А упоминание слова «Германия» не рекомендовалось спецслужбами ГДР. Песня была запрещена к трансляции на восточногерманском радио и телевидении, а в ФРГ стала хитом. Применять к «Пудису» санкции было экономически невыгодно, поэтому обошлись нравоучительными беседами с музыкантами.

Таким образом, возвращаясь к рассмотрению организации звукозаписывающей деятельности «Амиги» в сфере репертуара можно назвать синглы восточногерманских групп (кроме «Пудиса»), ставших позже классикой Ост-рока. В 1973-1975 годах вышли Panta Rhei «Blues / Der Losverkäufer» (7", Single, 4 56 020, 1973), Renft* «Mama / Ermutigung» (7", Single, 4 56 040, 1974), Electra-Combo* «Doch Das Feuer Dieser Erde / Weiter, Weiter ...» (7", Single, 4 56 041, 1974), Gruppe Wir* «Marie-Louise / Trinklied» (7", Single, 4 56 062, 1974), Veronika

Fischer & Band «Und Wer Bist Du / Blues Von Der Letzten Gelegenheit» (7", Single, 4 56 063, 1974), Angelika Mann «Ich Wünsch' Mir Ein Baby / Wenn Ich Mal» (7", Single, 4 56 071, 1974), Nina Hagen Und Die Gruppe «Automobil»* «Du Hast Den Farbfilm Vergessen / Wenn Ich An Dich Denk» (7", Single, 4 56 081, 1974), Dina Straat Und Die Gruppe Lift* «Musikanten In Der Stadt / Doch Die Wälder Sind Grün» (7", Single, 4 56 077, 1974), Electra «Bemühe Dich / Wenn Du Mich Fragst» (7", Single, 4 56 092, 1975), Karat «Leute, Welch Ein Tag / Du Und Ich» (7", Single, 4 56 124, 1975), Lift «Mein Herz Soll Ein Wasser Sein / Roter Stein» (7", Single, 4 56 128, 1975), Gruppe «Kreis»* «Eva Weiß Immer Einen Dreh / Doch Ich Wollt Es Wissen» (7", Single, 4 56 149, 1975) и некоторые другие.

В период с 1972 по 1976 год «Амигой» было выпущено 16 сборников различных артистов собственной компоновки.

Во второй половине 1970-х годов «Амига» стала издавать ежегодную компиляцию лучших хитов, в основном восточно-европейской поп-сцены, где преимущественно оставалось за немецкими музыкантами. Каждая группа или исполнитель имели не более одной песни на таком сборнике. Такие пластинки нерегулярно выпускались с 1976 и по 1989 год.

С конца 1970-х годов выходили интересные пластинки под названием «Amiga Quartett», где в едином формате LP публиковались четыре исполнителя, причем каждый с несколькими песнями.

Запись таких композиций была разработана конструкторским отделом компании и время для публикации пластинки отводилось до полугода.

В 1975 г. в ГДР вступил в силу государственный закон, регламентирующий порядок деятельности дискотек, их цели и задачи, финансовую деятельность, систему подготовки кадров. Общее мнение дискотечного движения в ГДР сходится на том, что дискотеки при соответствующем идейном руководстве в создании содержательных, интересных программ становились действенной формой эстетического воспитания, «классовой закалки» молодежи.

В конце 1970-х годов из-за снижения популярности национального фонограммного продукта в ГДР снова был изменен вектор рекординговой политики. К 1980-м годам западные артисты вновь получили многочисленные лицензии на звукозапись в Восточной Германии. В 1980-е годы «Амигой» также достаточно много издавалось лицензионных копий виниловых дисков западных рок-исполнителей.

Одними из первенцев стало издание «Амигой» в 1979 году по лицензии дисков Pink Floyd «The Dark Side Of The Moon» (055 667) и Uriah Heep «Innocent Victim» (055 671).

К концу 1970-х – началу 1980-х годов «Амигой» были уже официально изданы такие лицензионные продукты как пластинки Beach Boys, Bee Gees, Чак Берри, Кейт Буш, Eric Clapton, Фалько, Джо Кокер, Deep Purple, Depeche Mode, Dire Straits, Eagles, Peter Gabriel, Genesis, Джими Хендрикс, Уитни Хьюстон, Les Humphries Singers Майкл Джексон, Элтон Джон, Дженис Джоплин, The Kinks, Джон Леннон, Удо Линденберг, Питер Мэффау, посреди дороги, Modern Talking, Моти Специальный, Nena, Pink Floyd, Элвис Пресли, Queen, Rolling Stones, Сандра, Сантана, Scorpions, Supertramp, Тернер Тина и The Who.

В основном это были отдельные пластинки, только очень редко были двойными, находились в простых цветных обложках и обычно поставлялись в нейтральном внутреннем конверте. Вставка или нестандартные размеры конверты на «Амиге» были редкими исключениями. Также для лицензии, как правило, делали свои собственные LP-обложки, которые часто черпали вдохновение из оригинальных изданий, но порой изменялись по политическим соображениям. Это относилось к музыкальным коллективам, куда входили бывшие граждане ГДР, покинувшие эту страну. В частности, так было с Herbert Gronemeyer, покинувшим ГДР в 1978 году.

В этот период, а точнее с 1978 года вплоть до начала 1990-х годов «Амига» параллельно с изданием грампластинок стала выпускать музыкальную продукцию на компакт-кассетах. Так, например, на кассете были изданы альбомы Veronika Fischer & Band «Aufstehn» (Cass, 055 592, 1978), Reform «Der Löwenzahn» (Cass, 055 899, 1981), Karat «Der Blaue Planet» (Cass, 055 929, 1982), Rockhaus «Bonbons Und Schokolade» (Cass, 056 024, 1983), Reinhard Lakomy «Mimmelitt, Das Stadtkaninchen» (Cass, 045 273, 1983), City «Feuer Im Eis» (Cass, 056 081, 1984), Reinhard Lakomy «Der Wolkenstein» (Cass, 045 354, 1989), переиздан альбом Karel Gott – «Heut' Ist Der Schönste Tag In Meinem Leben» (Cass, 055 537), вышедший ранее в 1977 году на грампластинке.

Следует особо отметить, что «Амига», одна из немногих в странах соцлагеря, выпускала «сверхдолгоиграющие» грампластинки длительностью звучания 50-60 минут.

В 1988 году в ГДР была учреждена награда «Золотой Amiga», которая вручалась один раз в два года. Лауреатами этого приза стали: 1. Silly «Bataillon d'amour», 2. Frank Schöbel «Weihnachten in Familie», 3. Kurt Demmler «Die Lieder des kleinen Prinzen», 4. Gerhard Schöne «Kinderlieder aus aller Welt», 5. City «Casablanca», 6. Helga Hahnemann «Dicke da», 7. IC «Traumarchiv», 8. Hans Eckart Wenzel «Stirb mit mir ein Stück», 9. Pascal von Wroblewski «Swinging Pool», 10. Olaf Berger «Es brennt wie Feuer» [12].

К концу 1980-х годов «Амига» стала выпускать пластинки совместного производства при официальном участии западных партнеров.

В среднем цена пластинок «Амига» составляла 16,10 восточногерманских марок. Но пластинки «Амига», чьи номера начинаются с 845, продавались за 12,10 восточногерманских марок как народные музыкальные записи и музыка для детей. Для двойных же альбомов и синглов цены были фиксированными. Иногда из-за не очень качественного оформления пластинки продавались по более низкой цене [13].

ГДР официально прекратила существование и была объединена с ФРГ 3 октября 1990 года. В этой связи практически сразу компания была переименована в «Deutsche Schallplatten GmbH» и под этим именем функционировала вплоть до конца 1993 года.

За этот промежуток времени компания практически полностью постаралась перейти на выпуск музыкальной продукции на новых носителях – компакт-дисках. Однако в 1994 году лейбл не прошел лицензирование и утратил права на дальнейший выпуск музыкальной продукции в объединенной Германии. Архив рекординговой продукции «Амиги» составляет более чем 30 000 экземпляров записанных дисков и мастер-лент (2200 альбомов и 5000 синглов). За это время была переиздана большая часть каталога рок-музыкантов на компакт-дисках, однако традиционная марка «Amiga» использовалась редко [14].

Таким образом, за период с 1947 по 1994 года наследие «Амиги» составило более чем 30.000 названий (производства 2200 и 5000 синглов записи). Как торговая марка релизы записей из периода ГДР Amiga все еще используется.

«Амиговскими» бестселлерами можно назвать такие диски как 1. Frank Schöbel «Weihnachten in Familie» – 16 миллионов копий; 2. Puhdys «Far From Home» – 15 миллионов копий; 3. Karat «Der Blaue Planet» – 1 миллион дисков.

Сейчас эти диски представляют коллекционный интерес, так как вскоре компания и сохранившаяся марка «Amiga» была проданы фирме-монополисту «BMG Records», а в 2004 году они стали частью интернационального концерна «Sony BMG», где и пребывают до сих пор. Впрочем, наименование «Amiga» сейчас вызывает не только лишь ностальгические воспоминания, но имя этого бренда как производителя звукозаписи в ГДР с успехом используется в настоящее время в ФРГ для переиздания таких восточногерманских музыкантов как Veronika Fisher, Karat, Panta Rhei, Silly, Pankow и других. Так, например, одним из последних под маркой формально уже несуществующего лейбла «Amiga» в 1997 году был издан компакт-диск Silly «Bye, Bye – Best Of Vol. 1 & Vol. 2» (2xCD, Comp., 36344 0).

К счастью, весь музыкальный архив, накопленный за долгие годы, не исчез, что подтверждают периодические переиздания и опубликованная серия коробочных сборников с архивным материалом, посвященных 60-летию торговой марки «Amiga» [9, С. 412].

Заметим, что лейбл «Amiga» также имел западный сублейбл под наименованием «Bellaphon», основанный в 1961 году Бранко (Браниславом) Живановичем, штаб-квартира которого находилась во Франкфурте-на-Майне [15]. По другим данным «Bellaphon» был основан 25 ноября 1963 года [16].

Под маркой «Bellaphon Records» выпускались такие западные группы как The Beach Boys, Creedence Clearwater Revival, The Troggs, The Tremeloes, Geordie, Nektar, Kiss, Ganymed, Survivor и другие. Но через этот сублейбл по отношению к «Амиге» музыкальная продукция исполнителей из ГДР и других социалистических стран Восточной Европы становилась доступной в Западной Европе [5]. Так, в частности, «Беллафоном» были выпущены и имели успех у западной публики пластинки с англоязычными версиями альбомов венгерских рок-группы «Омега» – Omega «The Hall Of Floaters In The Sky» (LP, № 260-09-007, 1975), Omega «Time Robber» (LP, BLPS 19233, 1976), Omega «Skyrover» (LP, № 260-09-001, 1978) и Omega «Live At The Kisstadion» (2xLP, BAC 2066, 1979), певицы Shusha Koncz «Morgenlicht»

(LP, № 270.05.008, 1984), югославской рок-группы «Смак» – Smak «Dab In The Middle» (LP, ВАС 2060, 1978) и некоторых других. Позднее большинство из этих пластинок было переиздано «Беллафоном» на компакт-дисках.

Итак, изложенный материал исследования позволяет прийти к выводу о том, что с одной стороны, торговая марка «Amiga» была создана единственной в ГДР звукозаписывающей компанией «Deutsche Schallplatten Berlin» как рекорд лейбл со статусом юридического лица для производства, распространения и продвижения аудиозаписей, главными из которых выступали виниловые грампластинки и компакт-кассеты. Вместе с тем, с другой стороны, по отношению к «Deutsche Schallplatten Berlin» «Amiga» на протяжении всего периода своего существования – неполных сорока лет с 1955 по 1994 год, находилась в статусе дочернего лейбла (сублейбла или саблейбла), обеспечивая деятельность на международном рынке и некоторые другие коммерческие цели.

Это вовсе не противоречит мировой практике, поскольку крупные фонографические компании могли иметь несколько сублейблов, которые в свою очередь сами также могли создавать дополнительные (дочерние для них) «сабы» и так далее по нисходящей, со всеми вытекающими организационно-правовыми ограничениями. Так у «Амиги» был сублейбл «Bellaphon». Как правило, статус юридического лица в этой организационной конструкции мог каждый из составляющих ее структурных элементов. Но вместе с этим могли быть и иные условия. Таким образом, сублейблы (а мы примем именно такое название) имеют наиболее значимую роль в среде музыкального бизнеса.

Очевиден также и тот факт, что торговая марка «Amiga» юридически «пережила» как создавшую ее базовую компанию «Deutsche Schallplatten Berlin» и ее правопреемника «Deutsche Schallplatten GmbH» на два года, так и страну, в которой была создана (ГДР) на пять лет.

РЕЗЮМЕ

В статье впервые в научно-публицистической литературе изложен анализ становления и развития институтов грамзаписи в Германской Демократической Республике. Автором проводится подробная информационно-правовая характеристика организации индустрии грамзаписи Восточной Германии. Особое место в авторском подходе к анализу справочного материала отведено систематизации информации по истории грамзаписи рок-музыки в ГДР. Кроме того, рассмотрены вопросы реформирования нормативно-правовой базы инфраструктуры фонографической индустрии после создания единого германского государства.

Ключевые слова: ГДР, Амига, грамзапись, рекорд лейбл, грампластинка, рок, компания.

РЕЗЮМЕ

У статті вперше у науково-публіцистичній літературі викладено аналіз становлення та розвитку інститутів грамзапису в Німецькій Демократичній Республіці. Автором проводиться докладна інформаційно-правова характеристика організації індустрії грамзапису Східної Німеччини. Особливе місце в авторському підході до аналізу довідкового матеріалу відведено систематизації інформації з історії грамзапису рок-музики в НДР. Крім того, розглянуто питання реформування нормативно-правової бази інфраструктури фонографічної індустрії після створення єдиної німецької держави.

Ключові слова: НДР, Амига, грамзапис, рекорд лейбл, грамплатівка, рок, компанія.

SUMMARY

This article is the first publication in the scientific and journalistic literature which gives us review of formation and development of record institutions in the German Democratic Republic. The author shows legal characteristic of record industry organization in detail in the East Germany. A special place in the author's approach to the analysis of the reference material to the analysis of the reference material takes the systematization of history rock-music's record in the GDR. In addition, this article raises a question of reformation the foundation of infrastructure of the phonographic industry, after creating of unified German state.

Keywords: GDR, Amiga, recording, record label, shellac, rock, the company.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. См., например : Синеокий, О. В. Организация грамзаписи в Чехословакии: прошлое и настоящее рекордингового лейбла «Supraphon» / О. В. Синеокий // Влада. Людина. Закон. – 2011. – №4. – С. 35-47. и др.
2. Шигер, А. Г. Современная карта зарубежного мира (административно-территориальное деление зарубежных стран) : справочник / А. Г. Шигер. – Изд. 4-е, испр. и доп. – М. : Мысль, 1971. – С. 33.
3. Владимирский, В. Красная песня: воспоминания участника ... и послесловие организатора / В. Владимирский, У. Зольд // Ровесник. – 1982. – №5. – С. 27-29.
4. «Несущие дождь» о своих задачах – конкретно // Ровесник. – 1979. – №9. – С. 29.
5. State Labels of Central Europe (1960-1990) // Europopmusic [электронный ресурс] – режим доступа – http://www.europopmusic.eu/Newsletters/Features/State_labels.html.
6. AMIGA // Discogs [электронный ресурс] – режим доступа – <http://www.discogs.com/label/AMIGA>.
7. VEB Deutsche Schallplatten Berlin // Wikipedia [электронный ресурс] – режим доступа – http://de.wikipedia.org/wiki/VEB_Deutsche_Schallplatten_Berlin.
8. Rauhut, M. AMIGA. Die Diskographie aller Rock- und Pop-Produktionen 1964-1999 / Birgit und Michael Rauhut. – Berlin : Schwarzkopf & Schwarzkopf, 1999. - 575 p.
9. Гаевский, А. Ю. Рок Восточной Европы. Энциклопедический справочник. / А. Ю. Гаевский – Выпуск 1. – М. : Изд-во ИП Галин А. В., 2009. – 432 с.
10. Ванеева, Н. «Лифт» идет вверх / Н. Ванеева // Ровесник. – 1980. – №1. – С. 30.
11. Прокуронова, К. Пудис / К. Прокуронова // «Кругозор» : ежемесячный общественно-политический и литературно-музыкальный иллюстрированный журнал с гибкими пластинками. – 1977. – №10. – С. 8.
12. Amiga [Электронный ресурс] – режим доступа – <http://www.ddr-wissen.de/wiki/ddr.pl?AMIGA>.
13. Birgit und Michael Rauhut: AMIGA. Die Diskographie aller Rock- und Pop-Produktionen 1964-1999. - Schwarzkopf & Schwarzkopf, Berlin, 1999.
14. Amiga (Plattenlabel) // Wikipedia [электронный ресурс] – режим доступа – [http://de.wikipedia.org/wiki/Amiga_\(Plattenlabel\)](http://de.wikipedia.org/wiki/Amiga_(Plattenlabel)).
15. Bellaphon Records // Wikipedia [электронный ресурс] – режим доступа – http://en.wikipedia.org/wiki/Bellaphon_Records.
16. Bellaphon // Discogs [электронный ресурс] – режим доступа – <http://www.discogs.com/label/Bellaphon>.

ПРАВОВОРЧА ДІЯЛЬНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОМІСІЇ, ЩО ЗДІЙСНЮЄ ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ У СФЕРІ РИНКІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Славова Н.О., к.ю.н., старший викладач Донецького національного університету

Соціально-економічні перетворення, ринкова трансформація суспільства та активізація політичної, фінансової, торгівельної, зовнішньоекономічної діяльності, поширення фінансових інститутів пов'язано із стрімким реформуванням законодавства країни в фінансовій галузі.

Економічне, фінансове зростання – узагальнюючий критерій результативності функціонування національної економіки. Проблема забезпечення темпів економічного зростання належить до найбільш актуальних і гострих проблем сучасності. Від темпів економічного зростання залежать, перш за все, економічна могутність держави, рівень життя населення, пріоритет і орієнтація на першочергове виконання соціальних програм, конкурентоспроможність її економіки [1, с. 1].

У зв'язку з цим, головними завданнями юридичної науки є формування нової правової системи, створення національного законодавства, яке повною мірою має відповідати новим потребам держави та суспільства. В умовах фінансової нестабільності існує багато невирішених проблем, пов'язаних із правотворчістю. Правотворчість особливої уваги набуває у сфері фінансових послуг, оскільки кожна держава світу зацікавлена у встановленні певного порядку організації та правового регулювання діяльності фінансових організацій.

Питання щодо правотворчості розглядалися у роботах С.С. Алексєєва [2], Т.О. Дідича [3], Є.П. Євграфової [4], О.М. Тарнопольської [5] та інших. Безперечно вони мають наукову і практичну цінність, однак майже відсутні комплексні дослідження, які були б спеціально присвячені правотворчості Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Метою даної статті є комплексний, загальнотеоретичний аналіз правотворчості Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Функціонування економіки будь-якої держави пов'язано із безперервною побудовою ринків фінансових послуг. Значний вплив на подальший розвиток фінансової системи в Україні мають небанківські фінансові посередники. Посилення їх ролі спостерігається, починаючи з сімдесятих років минулого століття, в усьому світі [6, с. 28]. Отже, за останні десять років вагоме місце займають небанківські фінансові установи (далі - НФУ) на фінансових ринках України, які є інструментами розв'язання соціальних та економічних проблем.

Ринок небанківських фінансових послуг характеризується зростанням кількості фінансових установ, розширенням переліку фінансових послуг, розвитком діяльності страхового ринку, недержавних пенсійних фондів, кредитних установ, фінансових компаній та ломбардів тощо. Станом на 30 вересня 2011 року загальна кількість страхових компаній становила 445, кредитних спілок – 687, недержавних пенсійних фондів – 97, ломбардів – 452 [7].

Незважаючи на світову фінансову кризу, позитивна динаміка на українському ринку небанківських установ збереглася. Хоча банки займають домінуюче місце на фінансовому ринку, сьогодні в Україні сектор небанківських фінансових послуг є розвиненим. Він безпосередньо впливає на економіку держави, тому в сучасних умовах вдосконалення законодавства щодо небанківських фінансових установ є актуальним. Зауважимо, що правотворчість у цій сфері, насамперед, пов'язана з Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (далі - Нацкомфінпослуг).

Відповідно до Указу Президента «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг», Нацкомфінпослуг є державним колегіальним органом, підпорядкованим Президенту України, підзвітним Верховній Раді України [8], який діє з 23 листопада 2011 року (з 2003 року здійснення державного регулювання та нагляду за наданням фінансових послуг і додержанням законодавства в цій сфері належало Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (далі - Держфінпослуг), яка була ліквідована Указом Президента «Про ліквідацію Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг» [9], тому в статті проаналізовано нормативно-правові акти, прийняті Держфінпослуг, які є чинними).

Серед суб'єктів правотворчості виділяють: (1) народ, який реалізує свої повноваження у сфері правотворчості через вибори та референдуми, (2) органи державної влади, що в Україні представлені: законодавчим органом – Верховною Радою України; органами виконавчої влади – Кабінетом Міністрів України; центральними органами виконавчої влади (міністерствами, державними комітетами тощо); місцевими органами виконавчої влади; Верховною Радою Автономної Республіки Крим та Радою міністрів Автономної Республіки Крим [10].

Законність прийнятих нормативно-правових актів визначається у відповідності з правотворчою компетенцією, тобто колом правомочностей на прийняття нормативних юридичних актів, передбачених Конституцією, законами [2, с. 89] та іншими нормативно-правовими актами.

Нацкомфінпослуг є суб'єктом правотворчості (тобто має права та обов'язки вчиняти відповідні дії щодо створення правових норм), який відноситься до органу державної влади, а саме - виконавчого. Відповідно до Указу Президента «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг» серед основних завдань Нацкомфінпослуг є:

1) узагальнення практики застосування законодавства України питань фінансових послуг і ринків та розроблення пропозицій щодо їх вдосконалення;

2) розроблення і затвердження обов'язкових для виконання нормативно-правових актів з питань, що належать до її компетенції.

Отже, нормативно-правовим актом (далі - НПА) імперативно визначено, що Національна комісія, яка здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, є суб'єктом правотворчості у сфері ринків фінансових послуг (крім ринку банківських послуг і ринків цінних паперів та похідних цінних паперів).

Правотворчість - діяльність уповноважених органів, організацій (комерційних та некомерційних) щодо прийняття правових норм. В залежності від суб'єктів правотворчості, правові норми (нормативно-правові акти) можна класифікувати на: закони (Верховна Рада України), укази (Президент України), постанови (Кабінет Міністрів України), рішення, розпорядження (органи місцевого самоврядування, державні органи) тощо.

Нормативно-правові акти Нацкомфінпослуг мають відомчий «характер», оскільки приймаються органом державної влади в межах його повноважень та діють відносно певного кола осіб (суб'єктів фінансового ринку).

Нормативно-правовий акт – це юридичний акт-документ, прийнятий компетентними (уповноваженими) суб'єктами правотворчої діяльності, що вводить у систему права держави нові правові норми. За юридичною силою НПА поділяються на: закони, підзаконні нормативно-правові акти. Закон – нормативно-правовий акт, прийнятий вищими органами законодавчої влади держави та наділений вищою юридичною силою; підзаконний нормативно-правовий акт – це нормативно-правовий акт, що прийнятий органами державної влади або місцевого самоврядування [11, с. 54].

Така класифікація (за юридичною силою) є найбільш значущою для НПА. Юридична сила НПА – це ступінь його впливу на суспільні відносини, його значення, яке залежить від розташування в ієрархії актів. Юридична сила НПА полягає: (1) у наявності обов'язкового підпорядкування за вертикальним розташуванням видів НПА: Конституція – закон – указ – постанова – наказ. Саме в такій послідовності зменшується юридична сила кожного названого акта і збільшується обов'язковість попередніх. Кожний вид НПА займає чітко визначене місце в ієрархії НПА, що впливає з нормативно встановленого значення цього акту в системі НПА держави; (2) у встановленні ієрархічної підпорядкованості НПА державних органів, що мають більш високий статус і більш низький статус у державній

системі. Критерієм визначення місця акта в ієрархії НПА є статус органа, що їх видає, у системі державно-владних органів. У випадку порушення органом встановленої для нього правотворчої компетенції НПА визнається неконституційним, незаконним, недійсним, позбавленим юридичної сили і повинен бути скасований, змінений або призупинений [12].

Ч. 7 п. 3 Указу Президента України «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг» визначено, що до завдань Нацкомфінпослуг належить розроблення і затвердження *нормативно-правових актів* з питань, що належать до її компетенції (курсив - автора).

Розуміння терміну «нормативно-правовий акт» виходить з ідеї, що НПА (їх сукупність, група) є системою законодавства (згрупований комплекс правових норм, які є джерелом права та містяться у законах, підзаконних актах). Отже, нормативно-правові акти охоплюють різні форми (види) правових норм. Крім того, якщо термін «закон» містить однозначне розуміння (приймається вищим органом законодавчої влади (Верховною Радою України), має вищу юридичну силу), тобто чітку визначену структуру, форму, ступінь юридичної сили, то до терміну «підзаконний акт» можна віднести Укази Президента, Постанови Уряду, накази, розпорядження міністерств, державних комітетів, рішення органів місцевого самоврядування тощо, вони мають неоднорідний характер за суб'єктами правотворчості, юридичною силою, сферою дії.

На жаль, у проекті Закону України «Про нормативно-правові акти», нормативно-правові акти також не розмежовують за юридичною силою (напевно, знову ж таки з огляду на загальновідомість цього питання). Але наукове визначення нормативно-правового акта не є аксіоматичним, що зумовлює його різне трактування та колізійне розуміння на практиці. Інколи ототожнюють нормативно-правові акти з іншими видами правових актів [13, с. 12], наприклад, індивідуально-правовими актами (у тому числі правозастосовними актами).

Слушною є думка Є.П. Євграфової, що нехтування формою в будь-якому аспекті нормативно-правового акта призводить до неякісного змісту, нечіткості сформульованих приписів, неоднозначності їх розуміння тощо. Шкідливим у законодавчій, як і в іншій правотворчій діяльності держави та органів місцевого самоврядування, є звичайна процедура, за якою «головне сутність, зміст, а форму відпрацюємо потім» [4, с. 29].

Слід звернути увагу на Закон України «Про Національний банк України» [14] (далі – Закон про НБУ). Стаття 15 визначає повноваження Правління Національного банку, серед яких – Правління видає нормативно-правові акти Національного банку (п. 7 ст. 15). Далі, ч. 1 ст. 56 Закону про НБУ надає «роз'яснення», що Національний банк видає нормативно-правові акти з питань, віднесених до його повноважень, які є обов'язковими для органів державної влади і органів місцевого самоврядування, банків, підприємств, організацій та установ незалежно від форм власності, а також для фізичних осіб. Ч. 2 ст. 56 зазначає, що нормативно-правові акти Національного банку видаються у формі постанов Правління Національного банку, а також інструкцій, положень, правил, що затверджуються постановами Правління Національного банку. Вони не можуть суперечити законам України та іншим законодавчим актам України і не мають зворотньої сили, крім випадків, коли вони згідно з законом пом'якшують або скасовують відповідальність. Отже, правова норма чітко встановлює компетенцію НБУ стосовно прийняття НПА (ч. 1 ст. 56), а також форми (види) нормативно-правових актів (ч. 2 ст. 56).

Варто додати, Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [15] містить імперативну норму щодо НПА, а саме те, що Рада в межах своїх повноважень приймає нормативні та інші акти у формі рішень (ст. 59); Закон України «Про асоціації органів місцевого самоврядування» [16] також визначає, що НПА приймаються у вигляді рішень (ч. 8 ст. 19).

Крім того, наявність певної форми (структурної будови, реквізитів) нормативно-правового акту, що відповідає компетенції правотворчого органу (форма закону, постанови, наказу, розпорядження, інструкції) є головною ознакою проекту НПА. В юридичній літературі підкреслюється значення правильної форми, що адекватно відповідає правотворчому рішенню. При цьому мається на увазі вибір як форми нормативно-правового акта, так і тієї правової форми, яка об'єктивно відповідає даним суспільним відносинам. Тим самим підкреслюється двоаспектність природи форми нормативно-правового акта, що закріплюється на рівні нормопроекткування [3, с. 97-98].

У свою чергу, п. 13 Указу Президента України «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг», зазначає, Нацкомфінпослуг у межах своїх повноважень на основі та на виконання Конституції та законів України, актів і доручень Президента України, актів Кабінету Міністрів України видає розпорядження, організовує і контролює їх виконання. Рішення Нацкомфінпослуг, прийняті в межах її повноважень, є обов'язковими для виконання центральними органами виконавчої влади, їх територіальними органами та місцевими державними адміністраціями, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами та організаціями всіх форм власності і громадянами. Рішення Нацкомфінпослуг, які є нормативно-правовими актами, підлягають державній реєстрації в установленому законодавством порядку. Однак, дана норма є полісемантичною. З одного боку, можна стверджувати, що п. 13 Указу Президента є продовженням ч. 7 п. 3 (тобто розкриває форму НПА), з іншого, конкретизує деякі дії державного органу стосовно прийняття та виконання НПА.

Вважаємо, до нормативно-правових актів, які приймає Нацкомфінпослуг у межах своєї компетенції, відносяться розпорядження та рішення (крім того, НПА Держфінпослуг також приймалися у формі розпоряджень та рішень). З огляду на це, пропонуємо ч. 7 п. 3 Указу Президента України «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг», викласти у наступній редакції: «розроблення та затвердження обов'язкових до виконання нормативно-правових актів з питань, що належать до її компетенції, у формі розпорядження та рішення».

Необхідно зазначити, одним із головних аспектів правотворчості є «висока якість» нормативно-правових актів.

Серед основних негативних чинників, що впливають на якість нормативно-правових актів, і, таким чином, тягнуть за собою виникнення прогалин та інших недоліків права, можна назвати наступні: неналежне дотримання - суб'єктами правотворчості принципів правотворчої діяльності; неналежне дотримання суб'єктами правотворчості правил законодавчої техніки; невисока правова культура суб'єктів правотворчості. Особливий чинник – дотримання правил законодавчої техніки суб'єктами правотворчого процесу. Основними з них є: логічна послідовність приписів; відсутність колізій всередині нормативного акту, в системі права загалом; ясність та доступність мови нормативно-правових актів; точність та однозначність термінів і формулювань; укрупнення нормативно-правових актів з метою зручності та полегшення в користуванні. Належне знання й використання законодавцем цих правил служить запобіганню прогалин в праві, особливо «технічних» [5, с. 12].

Аналізуючи зміст нормативно-правових актів у сфері фінансових послуг (наприклад, Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [17], Закон України «Про кредитні спілки» [18], Розпорядження Державної комісії з ринків фінансових послуг України) можна зазначити, що деякі правові норми мають колізійний характер, використовуються терміни, проте не надається їхнє визначення, не розкривається сутність, що певним чином негативно впливає на розвиток фінансових послуг в Україні.

Так, Закон України «Про кредитні спілки» визначає перелік документів, які подаються до Уповноваженого органу у сфері регулювання ринків фінансових послуг для державної реєстрації: заява встановленого зразка про державну реєстрацію кредитної спілки, протокол установчих зборів, копія платіжного документа про сплату реєстраційного збору, статут КС. Крім того, передбачено, що Уповноваженому органу забороняється вимагати від КС документи, не передбачені Законом України «Про кредитні спілки». Одночасно, Розпорядження Держфінпослуг України «Про затвердження Положення про внесення інформації про кредитні спілки до Державного реєстру фінансових установ» [19] передбачає інший перелік документів.

Необхідно також зазначити, що п. 10.9 Розпорядження Держфінпослуг України «Про затвердження Положення про внесення інформації про кредитні спілки до Державного реєстру фінансових установ» передбачає, що кредитна спілка для набуття статусу фінансової установи повинна надати до Держфінпослуг копії внутрішніх положень кредитної спілки згідно з Переліком внутрішніх положень та процедур кредитної спілки, затвердженим розпорядженням Держфінпослуг від 11.11.2003 р. № 116 (із змінами та доповненнями). Згідно Закону України «Про кредитні спілки» (абзац 6 п. 3 ст. 8) кредитна спілка протягом трьох місяців з дня державної реєстрації зобов'язана розробити та затвердити з урахуванням вимог цього Закону, інших законів та нормативно-правових актів

Уповноваженого органу відповідні внутрішні положення та процедури для забезпечення ефективної та безпечної діяльності кредитної спілки.

Отже, з одного боку, кредитним спілкам надається право за прямим приписом закону розробити внутрішні положення кредитної спілки протягом трьох місяців з дня державної реєстрації, з іншого, Розпорядження Держфінпослуг України «Про затвердження Положення про внесення інформації про кредитні спілки до Державного реєстру фінансових установ» вимагає від КС незалежно від того, коли відбулася державна реєстрація, розробити внутрішні положення і надати їх до Уповноваженого органу.

Важливою ознакою НПА є логічна послідовність викладеного матеріалу, дотримання вимоги забезпечення максимального взаємозв'язку правових положень між собою, а також відсутність суперечностей як всередині змісту НПА, так і між іншими нормативно-правовими актами, що вже діють [3, с. 97], особливо НПА, які мають найвищу юридичну силу (закони), тобто є «ядром» створення нормативно-правового акту, зокрема підзаконного.

Є різні погляди на проблему «ядра», «першої клітини» права. Кельзен Г. стверджував, що саме «основна норма» надає правової значущості будь-якому порядку примусу та визначає дійсність правопорядку – безвідносно до його змісту. «Основна норма» визначає основний чинник правотворчості, тобто її можна назвати конституцією в сенсі правової логіки, на відміну від конституції в сенсі позитивного права» [20].

Отже, Закони України «Про кредитні спілки», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» є «ядром» правотворчості у сфері правового регулювання діяльності кредитних спілок, оскільки визначаються основні положення, засади, принципи діяльності кредитних спілок, а Розпорядження Держфінпослуг є «надбудовою» певних законів (НПА, які мають найвищу юридичну силу), що в сукупності складає систему законодавства.

Варто наголосити, вищезгадані закони, розпорядження державного органу є спеціальними правовими нормами у сфері регулювання фінансових організацій, послуг. За юридичною силою, закони мають пріоритет перед підзаконними актами, але ігнорування підзаконних актів є не припустимим, оскільки розпорядження, інструкції, рішення, постанови тощо є смисловим продовженням НПА, які мають вищу юридичну силу. Отже, для уникнення «дефектів» правотворчості, Нацкомфінпослуг необхідно ретельно додержуватися принципів правотворчості, правил юридичної техніки тощо, зокрема, звернути увагу, що нормативно-правові акти (підзаконні) не можуть суперечити законам України та іншим законодавчим актам України.

На підставі вищевикладеного можна зробити наступні висновки:

1. Правотворчість Нацкомфінпослуг - це діяльність, що спрямована на створення нормативно-правових актів, які необхідні для забезпечення правового регулювання у сфері ринків фінансових послуг (крім ринку банківських послуг і ринків цінних паперів та похідних цінних паперів) у формі розпорядження та рішення.
2. Діяльність Нацкомфінпослуг повинна бути спрямована на проведення правотворчої роботи на основі єдиних принципів, вимог, правил з метою забезпечення комплексності правового регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

РЕЗЮМЕ

Статтю присвячено шляхам підвищення ефективності правотворчої діяльності Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Розкрито проблематику сутності правотворчості Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, його принципів і функціонального призначення, місця в правотворчій діяльності.

Ключові слова: правотворчість; правотворча діяльність; Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг; ринок фінансових послуг.

РЕЗЮМЕ

Рассмотрены особенности правотворческой деятельности Национальной комиссии, которая осуществляет государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг. Предложены основные направления совершенствования законодательства Украины в области правотворческой деятельности.

Ключевые слова: правотворчество; правотворческая деятельность; Национальная комиссия, которая осуществляет государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг; рынок финансовых услуг.

SUMMARY

The features of legislative activity of the national commission are considered and it carries out the state regulation in the sphere of the financial market services. The main improvement directions of the legislation of Ukraine in the field of legislative creative activity are offered.

Keywords: legislative activity; the national commission are considered and it carries out the state regulation in the sphere of the financial market services; the financial market services.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Харазішвілі Ю.М. Системне моделювання важелів регулювання економічного зростання України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра. економ. наук.: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Ю.М. Харазішвілі. – Тернопіль, 2009. – 28 с.
2. Алексеев С.С. Право: азбука – теория – философия: Опыт комплексного исследования / С.С. Алексеев – М.: «Статут», 1999. – 712 с.
3. Дідич Т.О. Нормопроекування: питання теорії та методології: Монографія / Т.О. Дідич. – К.: Видавництво Європейського університету, 2010.- 160 с.
4. Євграфова Є. П. Система національного законодавства в контексті права (лібертарно-легістський підхід): Монографія / Є. П. . Євграфова. – К.: КНТ, 2007. – 184 с.
5. Тарнопольська О.М. Удосконалення правотворчого процесу як засіб запобігання прогалін у законодавстві / О.М. Тарнопольська // Вісник Академії адвокатури України. – 2009. – № 2 (15). – С. 11-14.
6. Науменкова С., Міщенко С. Особливості формування сучасної моделі фінансової системи / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. – 2006. – №11. - С.28 -32.
7. Підсумки розвитку ринків небанківських фінансових послуг України - інформація Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.
8. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг: Указ Президента України від 23 листопада 2011 р. № 1070/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: portal.rada.gov.ua.
9. Про ліквідацію Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг: Указ Президента України від 23 листопада 2011 р. № 1069/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: portal.rada.gov.ua.
10. Мужикова Н.М. Нормативні підстави регулювання суспільних відносин обласними державними адміністраціями як суб'єктами механізму державного управління та їх взаємодії з іншими суб'єктами державної політики / Н.М. Мужикова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc.../DU410_30.pdf
11. Хахуліна К.П. Теорія держави і права в схемах та визначеннях: Навчальний посібник. / К.П.Хахуліна, В.А. Малига, І.В. Стаднік. – Донецьк: Донбас, 2011. – 341 с.
12. Вилегжаніна М.В. Класифікаційний аналіз нормативно-правових актів / М.В. Вилегжаніна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum.../6.pdf.
13. Косович В. Закон «Про нормативно-правові акти» як засіб удосконалення нормативно-правових актів України / В. Косович // Вісник Львівського університету. Серія юрид. – 2011. – № 52. – С. 10-20.

14. Про Національний банк України: Закон України від 20 травня 1999 року N 679-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – N 29. – Ст.238.
15. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97 ВР // Відомості Верховної Ради. – 1997. – № 24. – Ст. 170.
16. Про асоціації органів місцевого самоврядування: Закон України від 16 травня 2009 р. № 1275-VI // Відомості Верховної Ради. – 2009. – № 38. – Ст. 534.
17. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12 червня 2001 р. № 2664-ІІ // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №1. – Ст. 1.
18. Про кредитні спілки: Закон України від 20 грудня 2001 р. № 2908-ІІ // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №15. – Ст. 101.
19. Про затвердження Положення про внесення інформації про кредитні спілки до Державного реєстру фінансових установ: Розпорядження Держфінпослуг України від 22 червня 2004р. № 1099 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.
20. Братасюк М.Г. Форми буття права як утілення принципу правової рівності /М.Г. Братасюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/.../bratas.htm.

УДК 347.961(477)

МЕДИАТИВНАЯ ФУНКЦИЯ НОТАРИАТА В ЗАЩИТЕ ИМУЩЕСТВЕННЫХ ПРАВ ГРАЖДАН

Сленко А.В., помощник нотариуса

Термин «медиация» (посредничество) является новым не только для отечественного нотариата, но и для юриспруденции вообще. Сегодня данным термином обозначается специфическая, относительно четко регламентированная техника ведения переговоров. Теоретические основы медиации были разработаны Гарвардской школой. Фактически речь идет об альтернативном урегулировании споров, т.е. о некоей совокупности процедур, способствующих внесудебному разрешению конфликтов.

Методы урегулирования споров в последние годы получили признание, как среди широкой общественности, так и среди юристов в США, Европе, Австралии, поскольку медиация предполагает учет интересов каждой стороны и обычно приводит к общему выигрышу для каждого из участников спора (конфликта). При этом медиация ориентирована на то, чтобы каждая из сторон самостоятельно определилась с тем, каким она видит справедливое решение по делу, и таким образом непосредственное разрешение спора судом со ссылкой на законы, прецеденты и правила отводится на второй план [1; с. 112; 2; с. 58]. Однако, столь узкое, хотя и весьма распространенное понимание медиации не позволяет в полной мере оценить возможности медиативных процедур в предотвращении конфликтов.

Нередко можно слышать утверждения, что профессиональные юридические знания могут мешать медиаторам качественно проводить процедуру рассмотрения спора, поскольку профессионалу трудно удержаться от навязывания сторонам собственного варианта решения. С этим нельзя полностью согласиться. Все зависит от характера спора и уровня правовой культуры его участников. К примеру, если речь идет об уже возникшем конфликте в какой-либо специфической сфере, когда незнание данной специфики не позволяет решать возникшие вопросы, то возможно в этом случае в качестве медиатора лучше пригласить специалиста-эксперта. И другое дело, когда речь идет о попытке обычных граждан, желающих совершить сделку таким образом, чтобы максимально учесть желания всех заинтересованных сторон. Во втором случае роль профессиональных юристов, прежде всего, адвокатов и нотариусов нельзя недооценивать.

Более того, нотариат по своей сути является институтом права, выполняющим медиативные функции. Среди всех юридических профессий именно нотариусов можно считать медиаторами в полном смысле слова. Упреждая возможные конфликты в будущем, и разрешая возникшие, они стремятся сделать все для того, чтобы не перевести их полностью в юридическую плоскость, т.е. предупредить судебные разбирательства. Так, одной из основных заповедей Международного союза нотариата, которая также нашла отражение в Кодексе профессиональной этики нотариусов Украины (ст. 5), является: «Помни, что твоя миссия состоит в том, чтобы не допустить гражданско-правовых споров». [3]

Альтернативным способом решения частноправовых споров уделяется достаточно внимания отечественными и зарубежными учеными, такими как: Е. Арнольд, Б. Вегман, Р. Вальц, К.Г. фон Шпльфен, А.И. Зайцев, С. Колберг, С. Каби, Г. Ригер, Г. Хантер, Н.В. Кузнецова, И. Писарева, П. Фар, О.В. Проснянок, Л.Э. Ясинская, Д.А. Журавлев, В.К. Черныш и др.

Чаще всего в качестве субъектов медиативной юстиции рассматриваются профессиональные медиаторы, обладающие не только и не столько профессиональными юридическими знаниями, сколько знаниями в области психологии, конфликтологии, а также являющиеся специалистами в определенных сферах, и могущие выступить в качестве экспертов в конкретном конфликте. Также принято считать, что посредниками в досудебном или во внесудебном урегулировании споров могут выступать арбитры, третейские и мировые судьи и даже адвокаты (но вопрос об оказании медиативных услуг последними является достаточно дискуссионным).

Несмотря на широкое обсуждение проблем, связанных со становлением и развитием медиации, о медиативных функциях нотариусов говорится довольно редко, хотя нотариат по своей природе является институтом не менее близким медиации, чем третейские суды.

К сожалению, медиативная роль нотариата сегодня явно недооценивается, несмотря на то, что в ряде затруднительных случаев (когда речь идет о необходимости согласования интересов сторон совершающих конкретную сделку, или о предупреждении конфликтов между наследниками, или о составлении брачного контракта, и т.п.) граждане обращаются за помощью и разъяснениями именно к нотариусу. И он обязан оказывать физическим и юридическим лицам содействие в осуществлении их прав и защите законных интересов, разъяснять им права и обязанности, предупреждать о последствиях совершаемых нотариальных действий, с тем, чтобы юридическая неосведомленность не могла быть использована им во вред. Иными словами, нотариус должен всячески способствовать достижению согласования интересов в момент заключения договора (сделки), разрешая возможные конфликты и недоразумения на данной стадии и предупреждая их в будущем (особенно, если речь идет о правоотношениях длящегося характера).

Сегодня под медиацией принято понимать непосредственное урегулирование конкретного конфликта. Она рассматривается как процедура примирения сторон с участием посредника, который помогает сторонам прийти к взаимоприемлемому решению. Но не менее важной задачей медиации является предотвращение развития зарождающегося или намечающегося конфликта.

Особенно важна такая превенция, когда речь идет о реальной угрозе серии (т.е. целого ряда) типичных конфликтов, возникновение которых обусловлено несовершенствами действующего законодательства и отсутствием устоявшейся практики его применения. В этих случаях особая роль в преодолении пробелов и коллизий в праве отводится юристам, берущим на себя профессиональную ответственность за формирование новой правоприменительной практики. И чаще всего, прежде чем возникнут и обострятся конфликты, требующие судебного разрешения, ответственность за предотвращение парализации развития целой сферы социальных отношений берут на себя именно нотариусы.

Особенно наглядно это прослеживается на примере анализируемых в данной статье отношений, сложившихся в сфере обеспечения имущественных прав граждан, где во многом благодаря нотариусам сложился механизм реализации норм Гражданского кодекса Украины (2003 г.), а также Закона «О государственной регистрации вещных прав на недвижимое имущество и их обременений»

[4]. Отсутствие четкого описания данного механизма в законодательстве создало в какой-то момент реальную угрозу обороту недвижимости.

Преодоление нотариусами указанной проблемы наиболее наглядно демонстрирует медиативные возможности нотариата не только и не столько в разрешении конкретного конфликта, сколько в превенции серии типичных конфликтных ситуаций методами альтернативного регулирования. Речь идет о творческом подходе нотариусов к преодолению существенных пробелов в законодательстве и созданию механизма реализации норм принимаемых законов.

Таким образом, необходимо расширять представления о медиации, что позволит по иному взглянуть на медиативные возможности представителей традиционных юридических профессий.

Именно в таком ракурсе в данной работе рассматриваются медиативные возможности нотариата и перспективы их дальнейшего развития. В частности, превентивную роль нотариусов на стадии заключения сделки, предлагается рассматривать как исполнение ими медиативной функции предотвращения конфликтов, возникающих между гражданами и юридическими лицами, с одной стороны и государством в лице регистрирующих и судебных органов с другой по поводу момента признания возникновения и(или) передачи имущественных прав, прежде всего, в сделках с недвижимостью.

Эта проблема сегодня широко обсуждается в профессиональном нотариальном сообществе, о чем свидетельствует недавнее появление нового законопроекта № 10365 (от 18.04. 2012 г.), предусматривающего совершенствование и упрощение процедуры государственной регистрации земельных участков и вещных прав на недвижимое имущество [5].

Такая законодательная инициатива, безусловно, заслуживает всяческой поддержки, к мнению авторов законопроекта № 10365 (от 18.04. 2012г.) нельзя не присоединиться. Поэтому, в данной статье, посвященной анализу роли нотариуса во внесудебном регулировании гражданско-правовых отношений, находит дополнительную аргументацию необходимость внесения изменений в действующее законодательство.

Целью данной статьи является рассмотрение медиативных возможностей нотариата в Украине, а также устранение препятствий к их развитию на современном этапе (прежде всего, в сфере юридического обеспечения имущественных прав граждан).

Не вызывает сомнений, что получение нотариусами максимально возможного доступа к единому государственному реестру вещных прав будет, во-первых, в значительной мере способствовать сокращению ошибок и нарушений при осуществлении нотариальных действий; во-вторых, поможет предотвратить ряд конфликтов, зачастую требующих судебного разбирательства (которые чаще всего возникают в результате совершения сделок с имуществом); в-третьих, позволит окончательно разрешить проблему определения момента возникновения или перехода вещных прав (прежде всего, права собственности) при совершении нотариально удостоверяемых сделок.

Процедура медиации предлагает спорящим сторонам не только сохранение значительного объема их полномочий при ведении переговоров, но одновременно предоставляет им широкий спектр альтернативных возможностей решения конфликта, приемлемого для всех его участников, чего далеко не всегда можно достичь в суде. Этот принцип на Западе получил название «win-win» – «выигрыш-выигрыш». Сама процедура медиации в европейских странах достаточно унифицирована. В процессе медиации стороны наделяют медиатора точно определенным объемом процессуальных полномочий. Он не в праве ни судить, ни примирять, ни делать заключений, ни давать оценок, а также не вправе принимать никакого решения, которое затрагивало бы разрешаемую проблему (хотя в ходе процесса в рамках предоставленных полномочий его участие является допустимым и даже желательным). В обязанности медиатора также не входит предложение сторонам конкретных вариантов решения их проблемы (тем более не допустима настойчивость в признании ими какого-либо варианта). Он лишь сопровождает стороны на пути устранения конфликта, но не ведет их по нему за руку [6; с. 576-575].

Медиатор может, как собирать, так и предоставлять информацию, анализировать и обобщать ее, делать замечания, обозначать перспективы решения вопросов, создавать соответствующую атмосферу, однако он не вправе влиять на примирительный процесс, навязывая свое видение. Стороны в качестве экспертов должны ликвидировать конфликт сами в рамках их собственной позиции. В этом случае стороны конфликта сохраняют за собой при медиации высокую степень автономии. Решение проблемы предстает перед ними не как навязанная извне воля, а как результат собственной, в конечном счете, совместной работы. Это ведет к высокой убежденности в верности результатов переговоров. Кроме того, достигнутый таким образом консенсус может способствовать сохранению добрых межличностных отношений, о чем вряд ли бы шла речь в формализованных юридических процедурах. И это также в немалой степени обеспечивает прочность достигнутого соглашения [6; с. 577].

Таким образом, медиация выигрывает благодаря преимуществам автономной формы достижения согласия сторон. Однако автономия сама по себе не является рецептом успеха медиации, поскольку (как показывает зарубежная практика) участники спора, которые не признают никаких границ и ориентиров, очень редко сходят с пути эскалации конфликта и просто продолжают следовать той модели поведения, которую они избрали еще до начала переговоров. Эту ситуацию нельзя исправить лишь привлечением третьего лица и передачей ему полномочий исключительно по ведению процесса. Напротив, если стороны обращаются к медиатору, то многое говорит в пользу того обстоятельства, что, несмотря на значительную свободу собственного усмотрения, они в состоянии пойти друг другу навстречу.

В связи с этим, следует заметить, что сам статус нотариуса как фигуры не ангажированной способствует грамотному проведению подобных согласительных процедур. Так, в Германии, в соответствии с действующим законодательством нотариус может выступать в качестве медиатора (посредника). Однако, несмотря на принятие в последние десять лет нормативные акты (п.1 ч.1 § 794 ГПУ, п.1 ч.1 § 15a Закона Германии о введении в действие Гражданского процессуального уложения Германии, ч.1§ 24 ,ч.4, 5 § 20 Закона Германии о нотариате) имеется целый ряд вопросов, связанных с деятельностью нотариуса как посредника в рассмотрении конфликтов. Ведь в первую очередь задачей нотариуса является оказание юридической помощи. Как показывает практика, достаточно большая часть дел, с которыми сталкивается нотариус, так или иначе связана с конфликтом, в разрешении которого он может оказать помощь участникам спора. К примеру, при удостоверении соглашений о расторжении брака часто возникают вопросы, которые нуждаются в разрешении, но по которым к моменту обращения к нотариусу между супругами имеются разногласия. При оформлении наследственных дел нотариусу приходится разрешать спорные вопросы, которые возникают между наследниками. Список таких примеров можно продолжать, и все они будут свидетельствовать о том, что при совершении нотариальных действий нотариус осуществляет внесудебную защиту гражданских прав и интересов сторон [7; с. 84-85].

Вышеприведенное понимание юридической помощи включает также процедуры, в которых нотариус в качестве беспристрастного посредника консультирует участников конфликта, с целью его разрешения. Хотя специальная техника медиации предполагает наличие, наряду с юридическими знаниями, также квалификации в области психологии, однако дополнительный характер услуг не противоречит оказанию помощи, если она по-прежнему будет носить юридический характер [7; с. 85].

Обособленный характер внесудебных примирительных процедур проявляется, в первую очередь, в обязательности процессуальных правил, которые закрепляются в соглашении о проведении медиации. Однако разграничение между удостоверением и медиацией провести не всегда легко: между однозначными примерами удостоверения, как при представлении великолепно составленного проекта договора, и медиацией, существует множество других, пограничных, случаев. Основным признаком примирительных процедур является необходимость специальной процедуры, для достижения компромисса между сторонами, для проведения которой применяются действия, зачастую не предусмотренные действующим законодательством. Данный признак выражается, прежде всего, в обращении сторон к нотариусу с просьбой об оказании содействия при разрешении конфликта в качестве нейтрального посредника.*

* Следует отметить, что на Западе около 75%-95% гражданских дел разрешаются на досудебной стадии. Производит впечатление и повышенная забота западного общества об уменьшении социальной конфликтности: прописаны механизмы и нормы, созданы устойчивые организационные структуры [8; с.102].

Медиация в нотариальной практике – перспективное. Однако не во всех европейских странах оно достаточно развито. Обращение к медиатору-посреднику никому не вменяется, частота обращений к посреднику напрямую связана с общим уровнем правовой культуры граждан страны. Нужно отметить, что так называемая принудительная медиация встречается достаточно редко (например, в практике судов Аргентины). В основном это свободное волеизъявление сторон [8; с.102]. Процедура медиации становится легитимным способом урегулирования правовых споров, что является основанием для её дальнейшего развития и применения в различных сферах юрисдикционной деятельности.

В таких странах как США, Австрия, Швеция, Россия приняты законы о медиации, и процедура медиации закреплена на законодательном уровне. В ряде стран предусмотрены различные требования к медиаторам, как правило, это: наличие высшего профессионального образования, достижение определенного возраста, прохождение курса обучения по программе подготовки медиаторов, наличие определенных моральных качеств.

К сожалению, в Украине еще нет нормативно-правового акта регулирующего данный процесс. Институт медиации находится на этапе развития в нашей стране и важную роль в его формировании могут сыграть нотариусы.

Из всех юридических профессий, нотариус единственный, кто наиболее широко и полно может представить институт медиации, так как он является нейтральной, не заинтересованной стороной. Нотариус, как медиатор, может урегулировать конфликт еще на стадии заключения какого-либо соглашения, тем самым вообще избежав возникновения спора. Особую роль нотариат играет в обороте недвижимости, именно ему доверяется оформление сделок, а, следовательно, и обеспечение возникновения права собственности (и иных связанных с ним прав). Так, при удостоверении договора купли-продажи недвижимости нотариус способствует достижению сторонами консенсуса по существенным вопросам, которые они не смогли разрешить самостоятельно или оставили без внимания, например, о сроках выезда продавца, об ответственности по текущим обязательствам. В силу своей роли в правовой системе нотариус может способствовать снятию сторонами возникающих противоречий. Нотариус обязан разъяснить сторонам смысл и значение представленного ими проекта сделки, проверить, соответствует ли его содержание действительным намерениям сторон, и не противоречат ли условия требованиям закона. Таким образом, роль нотариуса не сводится к тому, чтобы просто проверить соответствие условий сделки закону и сделать удостоверительную надпись. Он выполняет также функции медиатора в силу закона [9].

Для успешного выполнения нотариусом медиативной функции необходимо расширение его полномочий. В частности, речь идет о предоставлении ему полномочий регистратора Государственного реестра вещных прав на недвижимое имущество. Это позволило бы ему более эффективно выполнять свои профессиональные обязанности в случаях:

- регистрации перехода права собственности или пользования на объекты недвижимого имущества по сделкам, которые им удостоверяются;

- наложении (снятии) запрета;
- регистрации (изъятия) ареста имущества;
- регистрации обременения недвижимого имущества ипотекой и изъятии этой записи;
- оформлении выписок о регистрации прав относительно зарегистрированных этим нотариусом сделок;
- получении выписок из реестра для удостоверения этим нотариусом сделок.

Данные изменения необходимо внести в Закон Украины «О государственной регистрации вещных прав на недвижимое имущество и их обременений», нормы которого, в нынешней редакции, существенно ограничивают медиативные возможности нотариуса. Так, моментом возникновения прав на недвижимое имущество, которое подлежит государственной регистрации, предлагается считать момент его регистрации в государственном реестре вещных прав [10]. Такое усложнение процедуры оформления сделки может повлечь для приобретателя имущества, непрогнозируемые последствия. К примеру, если после регистрации сделки у нотариуса новый (потенциальный) собственник серьезно заболевает или умирает, а, следовательно, документы регистратору вещных прав не может предоставить, то, не смотря, на факт приобретения имущества на законных основаниях, право собственности у нового владельца не будет считаться возникшим.

Сложившаяся ситуация, в свою очередь, будет провоцировать рост численности судебных споров, но и суды в данном случае могут оказаться в затруднении.

Этого можно было бы избежать, предоставив в законодательном порядке функцию регистратора тому же лицу, которое удостоверило сделку – нотариусу. Ведь государство делегировало именно нотариусу полномочия по установлению и удостоверению юридических фактов, имея в виду, что по своему назначению нотариальный акт должен признаваться всеми лицами и государственными органами до тех пор, пока он не отменен в судебном порядке. Логично было бы совместить момент заключения сделки с моментом регистрации нового, возникшего в результате его заключения, права. Таким образом, устранялся бы необоснованный временной разрыв, которым могли бы воспользоваться лишь недобросовестные чиновники в коррупционных целях. Ведь, отказ таким чиновником (государственным регистратором) в регистрации вещного права на основании его субъективного заключения, может привести к нарушению конституционных прав человека, являющегося добросовестным приобретателем недвижимого имущества.

Такие ситуации могут возникать довольно часто. Например, ст. 628 Гражданского кодекса Украины предусматривает возможность при заключении сделок использовать элементы различных договоров, то есть заключать так называемый «смешанный договор» [11], но регистраторы, которые имеют стаж юридической работы два года и стажировку в органах государственной регистрации шесть месяцев, вряд ли имели практику работы с такими видами договоров. Поэтому, стремясь дополнить разъяснений, они могут тем самым затягивать процедуру государственной регистрации, возникшего на основании такого договора, имущественного права.

Кроме того, необходимо отметить, что в настоящее время функционирует Государственный реестр сделок, то есть – единая компьютерная база данных, содержащая информацию о сделках, подлежащих государственной регистрации, которая обеспечивает их хранение, выдачу и защиту от несанкционированного доступа. И регистраторами в данном случае выступают нотариусы. Государственная регистрация сделки проводится регистратором, т.е. нотариусом, путем внесения соответствующей информации в Государственный реестр сделок одновременно с его нотариальным удостоверением [12]. Нотариусы работают с данным реестром уже не один год, в связи с чем, было бы вполне логично наделить нотариусов полномочиями по одновременной регистрации в Государственном реестре вещных прав именно тех сделок, которые ими были удостоверены.

Одновременное удостоверение сделки и ее регистрация нотариусом в реестре прав по своей природе направлены на защиту прав и законных интересов собственников недвижимого имущества. При заключении любого договора нотариус может предложить сторонам предусмотреть процедуру медиации, тем самым информируя стороны о возможности разрешения конфликтов внесудебными способами. Процедура медиации может быть предусмотрена либо при помощи оговорки в основном договоре, либо посредством составлено дополнительного соглашения, либо путем заключения отдельного самостоятельного договора. Соглашение о медиации не требует нотариального удостоверения. Оно может быть заключено в простой устной форме или по договоренности сторон в письменной форме.

Выводы.

1. Профессия нотариуса, единственная из всех юридических, которая способна в полной мере представить институт медиации, и именно ее представители могут ознакомить стороны с иными альтернативными способами разрешения споров, еще на стадии заключения сделки, предусмотрев их в условиях договора.

2. Одной из основных медиативных функций нотариуса является то, что он обязан разъяснить сторонам смысл и значение представленного ими проекта сделки и проверить, соответствует ли его содержание действительным намерениям сторон и не противоречит ли требованиям закона, тем самым защищая законные права и интересы сторон.

3. Для успешного выполнения нотариусом медиативной функции необходимо предоставление ему права регистратора Государственного реестра вещных прав на недвижимое имущество.

4. Наделение нотариусов полномочиями регистрации в государственном реестре вещных прав удостоверенных ими сделок будет способствовать защите прав и законных интересов собственников недвижимого имущества.

5. В связи с этим новый законопроект о № 10365 (от 18.04. 2012 г.) заслуживает поддержки, предложенная в нем формула ст. 46 обусловлена насущными практическими потребностями.

РЕЗЮМЕ

В статье рассмотрена медиативная функция нотариата при оформлении сделок с недвижимостью. Прослеживается его медиативная роль на примере сделок, связанных с распоряжением недвижимым имуществом и одновременно регистрацией этих сделок в Государственном реестре вещных прав. Предлагается наделить нотариуса полномочиями регистратора Государственного реестра вещных прав на недвижимое имущество.

Ключевые слова: нотариат, медиация, вещные права, государственная регистрация вещных прав, Государственный реестр вещных прав.

РЕЗЮМЕ

У статті розглянута медиативна функція нотаріуса при оформленні угод з нерухомим майном. Простежена його медиативна роль на прикладі посвідчення угод, пов'язаних з розпорядженням нерухомим майном і одночасною реєстрацією цих угод у Державному реєстрі речових прав. Пропонується наділити нотаріуса повноваженнями реєстратора Державного реєстру речових прав на нерухоме майно.

Ключові слова: нотаріат, медиация, речові права, державна реєстрація речових прав, Державний реєстр речових прав.

SUMMARY

In this article was considered the mediated function of a notary at drawing up a deal with a real estate. Traced mediated function of a notary on the example of certifications deals associated with disposition of real property and simultaneous registration these deals in the State register of property rights. Here proposed to give notary functions of the registrar of the State register of property rights on real estate.

Key words: notary, mediation, property rights, state registration of property rights, State register of property rights.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Марченко В. Защита гражданских прав нотариусом / В. Марченко // Мала енциклопедія нотаріуса. – 2010. – Февраль. – С. 184.
2. Притыка Ю. Медиация в нотариальной деятельности / Ю. Притыка // Мала енциклопедія нотаріуса. – 2007. – Июнь. – С. 60.
3. Кодекс професійної етики нотаріусів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://palata.notariat.org.ua/news/168.html>.
4. Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень: Закон України від 01.07.2004 № 1952-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – № 51. – Ст.553.
5. Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо вдосконалення та спрощення процедури державної реєстрації земельних ділянок та речових прав на нерухоме майно: Проект Закону України від 18.04. 2012 р., № 10365. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2012_04_18/JF7ZX00Ahtml.
6. Нотариат в Україні. Теорія і практика: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / С.Я. Фурса, Є.І. Фурса. – К.: А.С.К., 2001. – 976 с.
7. Черныш В. К вопросу об историографии отечественного и зарубежного нотариата: историко-правовой аспект / В. Черныш // Мала енциклопедія нотаріуса. – 2010. – Февраль. – С. 184.
8. Бережная В. Медиация в нотариальной практике / В. Бережная // Мала енциклопедія нотаріуса. – 2010. – Февраль. – С. 184.
9. Давыденко Д. Нейтральное содействие переговорам по заключению и пересмотру условий сделок как новая профессиональная услуга. – [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://mediators.ru/rus/about_mediation/literature/text7.
10. Про внесення змін в Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень»: Закон України від 11.02.2010 № 1878-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010, № 18, ст. 141.
11. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 628.
12. Про затвердження Інструкції про ведення Державного реєстру правочинів: Наказ Міністерства юстиції України від 18.08.2004, № 1022/9621. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.licasoft.com.ua/component/lica/=2010>.

УДК 349.2

ПЕРЕВЕДЕННЯ ПРАЦІВНИКА НА ІНШУ РОБОТУ У КОДЕКСІ ЗАКОНІВ ПРО ПРАЦЮ ТА ПРОЕКТІ ТРУДОВОГО КОДЕКСУ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Тимофіїва Г.А., викладач кафедри цивільно-правових дисциплін Донецького юридичного інституту МВС України, здобувач ад'юнктури Харківського національного університету внутрішніх справ

З набуттям незалежності в Україні актуальним стає створення сучасної правової системи держави, реформування законодавчої бази.

Кодекс законів про працю (далі - КЗпП) був прийнятий ще за часів соціалізму у 1971 році [1]. І хоч останніми роками до нього вносилися зміни, все одно він не відповідає сучасним вимогам. Тому назріла необхідність у розробці нового Кодексу, який відповідав би сучасності. Чи розставить всі крапки над «і» законопроект Трудового кодексу, зареєстрований у Верховній Раді України від 4 грудня 2007 р. № 1108 [2]?

Метою цієї статті є порівняльний аналіз визначення поняття переведення працівника на іншу роботу у чинному законодавстві про працю та проекті Трудового кодексу (далі - Проект).

Стаття 32 Кодексу законів про працю України замість чіткого визначення загальних понять переведення дає пояснення, що не вважається переведенням на іншу роботу «...переміщення його на тому ж підприємстві, в установі, організації на інше робоче місце, в інший структурний підрозділ у тій же місцевості, доручення роботи на іншому механізмі або агрегаті у межах спеціальності, кваліфікації чи посади, обумовленої трудовим договором» [1, ст. 32 ч. 2].

Пункт 31 постанови Пленуму Верховного Суду України «Про практику розгляду судами трудових спорів» від 6 листопада 1992 р. № 9 із змінами, внесеними постановою № 15 "Про внесення змін і доповнень у деякі постанови Пленуму Верховного Суду України в цивільних справах" від 25 травня 1998 р. містить роз'яснення, що переведенням на іншу роботу вважається доручення працівникові роботи, що не відповідає спеціальності, кваліфікації чи посаді, визначеній трудовим договором [3]. Але це роз'яснення надано досить у вузькому розумінні.

Стаття 79 Проекту [2] надає визначення переведення на іншу роботу як виконання працівником тимчасової або постійної роботи, не передбаченої трудовим договором. Але визначення переведення на іншу роботу як безпосередньо процес "виконання працівником" роботи, не передбаченої трудовим договором, не правильне, оскільки переведення не є самостійною дією працівника, і здійснюється також за волевиявленням роботодавця.

Згідно зі ст. 32 КЗпП при переведенні на іншу роботу допускається зміна істотних умов трудового договору. Щодо цього Указом Президії Верховної Ради УРСР № 5938-11 було внесено зміни до ст. 32 КЗпП, де законодавець визначив як переведення лише одну найважливішу зміну умов трудового договору - зміну трудової функції працівника [4].

При цьому деякі вчені зазначають, що чинне трудове законодавство чітко не визначає трудову функцію працівника як необхідну умову трудового договору [5, с. 355].

На нашу думку, при укладанні трудового договору в умовах ринкових відносин не можна ігнорувати будь-яку істотну умову. Тому для подальшого взаємопорозуміння між працівником та роботодавцем необхідно більш детально та чітко визначити всі істотні умови трудового договору.

Частина 3 ст. 32 КЗпП надає такий перелік істотних умов: системи та розміри оплати праці, пільги, режим роботи, встановлення або скасування неповного робочого часу, суміщення професій, зміна розрядів, найменування посад та інші умови. Але зміст цих понять недостатньо розкрит для визначення поняття переведення.

У зв'язку зі змінами в організації виробництва при зміні істотних умов праці законодавством дозволяється продовження роботи за тією ж спеціальністю, кваліфікацією чи посадою при умові, що працівник буде повідомлений про зміну істотних умов праці не пізніше ніж за два місяці.

Частина 2 статті 83 Проекту залишає цю норму без змін.

Частиною 1 пункту 31 вже вищезгаданої постанови Пленуму Верховного Суду України № 9 "Про практику розгляду судами трудових спорів" встановлено: «Відповідно до статті 32 КЗпП переведення на іншу роботу допускається тільки за згодою працівника» [3].

А одним із способів забезпечення права громадян на вільний вибір діяльності, що унеможливує примусову працю, є заборона власнику або уповноваженому ним органу в односторонньому порядку змінювати укладений з працівником трудовий договір.

Вищезазначене підкріплено статтею 43 Конституції України від 28 червня 1996 р., якою заборонено примусову працю [6, ч. 3 ст. 43].

У Проекті ця норма внесена до окремої статті 5, в якій заборонено «застосування примусової праці, тобто праці, для якої особа не запропонувала добровільно своїх послуг і виконання якої вимагається від неї під погрозою покарання, застосування насильства тощо...».

Тільки визначення роботи, яка не вважається примусовою працею у даній статті Проекту на відміну від формулювання Конвенції МОП № 29 про примусову чи обов'язкову працю включає військову або альтернативну (невійськову) службу, якщо робота має суто військовий чи службовий характер, чим фактично розширює обсяг допустимих випадків застосування обов'язкової праці - у Конвенції мова йде про роботи суто воєнного характеру [7].

Виникають питання й щодо форми згоди працівника на переведення, про що у чинному законодавстві не зазначено. Тож така згода може бути висловлена як в усній, так і в письмовій формі. Дещо уточнює вказівка на обов'язкову письмову форму інформування працівників про зміни виробничих умов, закріплена частиною 4 ст. 7 Закону України «Про охорону праці» [8].

Але для уникнення непорозумінь та трудових спорів необхідно все ж таки отримати згоду працівника на переведення в письмовій формі й для уникнення зайвих питань чітко закріпити це у кодексі.

Так, частина 2 статті 79 Проекту зазначає, що переведення на іншу роботу дозволяється тільки за письмовою згодою працівника.

На підставі законодавства України можна виділити такі види переведення працівників:

- переведення на іншу роботу на тому ж підприємстві (ч. 1 ст. 32 Кодексу);
- переведення на роботу на інше підприємство (ч. 1 ст. 32 та п. 5 ч. 1 ст. 36 Кодексу);
- переведення на роботу в іншу місцевість (ч. 1 ст. 32 Кодексу);
- тимчасове переведення працівників на іншу роботу у зв'язку з форс-мажорними обставинами (ч. 2 і 3 ст. 33 Кодексу);
- тимчасове переведення працівників на іншу роботу в разі простою (ст. 34 Кодексу);
- переведення працівників на легшу роботу за станом здоров'я (ст. 170 Кодексу);
- переведення на легшу роботу вагітних жінок і жінок, які мають дітей віком до трьох років (ст. 178 Кодексу).

При цьому процедура переведення працівника законодавчо не регламентована.

Проектом надано не такий широкий перелік переведення, а це:

- переведення на іншу роботу на підставі медичного висновку (ст. 80 Проекту);
- тимчасове переведення на іншу роботу за погодженням між роботодавцем і працівником (ст. 81 Проекту);
- тимчасове переведення на іншу роботу без згоди працівника (ст. 82 Проекту).

Підставою припинення трудового договору за п. 5 ст. 36 Кодексу може бути переведення працівника за його згодою на інше підприємство. При цьому можливі дві ситуації - коли переведення здійснюється з ініціативи самого працівника або з ініціативи одного з роботодавців. Це дві різні ситуації. В першій ініціатором переведення виступає сам працівник, і те підприємство, куди працівник бажає перевестися. В другій ініціаторами переведення виступають два підприємства. При цьому саму процедуру переведення працівника з одного підприємства на інше законодавство не регламентує [9].

Трудовий договір припиняється і у випадку, якщо колишні істотні умови праці не може бути збережено, а працівник не згоден на продовження роботи в нових умовах (п. 6 ст. 36 Кодексу). Крім того, у зв'язку зі змінами в організації виробництва можуть змінитися істотні умови праці.

Пункт 3 статті 83 Проекту зазначено, якщо колишні істотні умови праці не може бути збережено, а працівник не згодний на продовження роботи в нових умовах, а також на переведення на іншу роботу, то трудовий договір припиняється за статтею 98 цього Кодексу (скорочення).

За словами науковців невдалим є включення до ч. 3 ст. 83 проекту ТК словосполучення «а також на іншу роботу». Виходить, що обов'язковою умовою звільнення працівника за ст. 98 проекту ТК при зміні істотних умов праці є відсутність згоди працівника на переведення. За відсутності вакансії, яку можна запропонувати працівникові, звільнення буде протизаконним. При цьому ч. 2 ст. 100 Проекту передбачає обов'язок роботодавця перевести працівника, що підлягає звільненню, на іншу роботу за наявності можливості. Тож слова «а також переведення на іншу роботу» із ч. 3 ст. 83 проекту ТК слід вилучити, одночасно доповнивши цю частину словами «з дотриманням порядку звільнення у зв'язку із скороченням, передбаченого ч. 2 ст. 100 цього Кодексу» [10, с. 101].

Порівнюючи чинний Кодекс законів про працю та проект Трудового кодексу у контексті визначення поняття переведення працівника на іншу роботу, можна сказати, що нинішній Кодекс законів про працю має більш вигідний варіант. Незважаючи на свою недосконалість, він є більш збалансованим, та дійсно гарантує захист прав працівників. У Проекті Трудового кодексу існують численні неточності та неузгодженості, що в подальшому можуть призвести до неправильного застосування норм трудового законодавства. Але є деякі й позитивні моменти, один з яких - наявність окремих статей, які мають в собі зміст декількох нормативних документів трудового законодавства, а саме ст. 5 Проекту, яка поєднує у собі норми чинного законодавства про працю та Конституції.

На відміну від Кодексу у Проекті чітко зазначено про письмову форму надання згоди працівника щодо переведення на іншу роботу, чим спрощує подальші вирішення трудових спорів.

При укладанні трудового договору необхідно більш детально та чітко визначити всі істотні умови трудового договору. Зміст наявних істотних умов, який надає Кодекс недостатньо розкрит для визначення поняття переведення.

Формулювання умов розірвання трудового договору у Проекті теж є невдалим.

Взагалі треба зазначити, що при підготовці проекту Трудового кодексу треба все ж таки брати до уваги інтереси як працівника, так і роботодавця. Треба уточнити теорію, щоб на практиці було менш запитань і ускладнень. Звісно, що нелегко домогтися «золотої середини», але до цього треба прагнувати.

РЕЗЮМЕ

Стаття містить порівняльний аналіз поняття переведення у контексті Кодексу законів про працю та проекту Трудового кодексу. На підставі проведеного аналізу виділено недоліки та переваги проекту Трудового кодексу.

Ключові слова: переведення працівника на іншу роботу, трудовий договір, істотні умови, трудова функція, примусова праця.

РЕЗЮМЕ

Стаття содержит сравнительный анализ понятия перевода в контексте Кодекса законов о труде и проекта Трудового кодекса. На основании

проведенного аналізу виділені недатки та переваги проекту Трудового кодексу.

Ключевые слова: перевод работника на другую работу, трудовой договор, существенные условия, трудовая функция, принудительный труд.

SUMMARY

This article contains a comparative analysis of the concept of translation in the context of the Labour Code and the draft Labour Code. Based on the analysis identified advantages and disadvantages of the Code.

Keywords: transfer the employee to another job, an employment contract, the essential terms, labor function, forced labor.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 року // Відомості Верховної Ради УРСР. - 1971. - додаток до № 50. - Ст. 375.
2. Проект Трудового кодексу України //search. ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JFOUSOOI.html.
3. Частина 1 пункту 31 постанови Пленуму Верховного Суду України № 9 "Про практику розгляду судами трудових спорів" із змінами, внесеними постановою № 15 "Про внесення змін і доповнень у деякі постанови Пленуму Верховного Суду України в цивільних справах" від 25 травня 1998 р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://kadrovik.net.ua/taxonomy/58>.
4. Указ Президії Верховної Ради УРСР № 5938-11 «Про внесення до Кодексу законів про працю Української РСР змін і доповнень, пов'язаних з перебудовою управління економікою» // Відомості Верховної Ради (ВВР). - 1988. - № 23. - Ст. 556.
5. Костюченко О. Є. Питання трудової функції працівника в проекті Трудового кодексу / О. Є. Костюченко // Форум права. - 2009. - № 3. - С. 355-359. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/FP/2009-3/09koeptk.pdf>.
6. Конституція України від 28 червня 1996 р., прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України // Відомості Верховної Ради України. - 1996. - № 30. - Ст. 43.
7. Конвенція про примусову чи обов'язкову працю № 29 від 28.06.1930. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2002_11_21/an/6/TO20229.html#6.
8. Закон України «Про охорону праці» від 14.10.1992. - № 2694-ХІІ. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=993_346.
9. Електронний ресурс. - Режим доступу: [http://web_dk\[@\]gc.com.ua](http://web_dk[@]gc.com.ua)
10. Ротань В. Г. Проект Трудового кодексу України и проблема управления персоналом /В. Г. Ротань // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского. Серия : Юридические науки. - 2010. - № 2. - С. 97-107.

УДК 347.472

ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВОРУ ДАРУВАННЯ

Фролов Ю.М., канд. юрид. наук, доцент, Бердянський університет менеджменту і бізнесу

Турскова В.С., асистент кафедри цивільного та державного права, Бердянський університет менеджменту і бізнесу

Однією з засад існування України як незалежної демократичної держави є непорушність власності та свобода розпорядження об'єктами права власності. Реалізація конституційних прав власника здійснюється, зокрема, за допомогою різноманітних цивільно-правових договорів, у тому числі й тих, які забезпечують безоплатне передання майна. Основним договором такої спрямованості є договір дарування.

З прийняттям Цивільного кодексу України правове регулювання відносин з дарування було значно оновлене. Разом з тим новий ЦК України не розв'язав усіх проблем укладення та виконання договору дарування; не всі законодавчі новели можна визнати обґрунтованими та чітко визначеними, деякі з них потребують змін або подальшого вдосконалення.

Вивчення цих нових підходів і проблем їх практичного застосування зумовлюють актуальність дослідження.

Під час написання наукової роботи були використані праці відомих вчених юристів, які приділяли увагу аналізу окремих аспектів договору дарування, та проблемам його правового регулювання а саме, А. Гриняк, Р. Майданика, І. Спасибо-Фатєєва, С. Харитонова, Р. Шишки, С. Фурси, Т. Ніколаєва, Н. Мещерякова, І. Коробейнікова, В. Новікова та деякі інші. Необхідно зазначити, що незважаючи на те, що норми нового ЦК України є чинними вже досить тривалий час, в Україні дотепер не проведено комплексного аналізу договору дарування.

Основною метою дослідження є виявлення та аналіз окремих проблем теоретичного та практичного характеру, безпосередньо або опосередковано пов'язаних з договором дарування, а також вироблення рекомендацій щодо вдосконалення чинного цивільного законодавства, що регламентує відносини дарування, на підставі всебічного та повного дослідження теоретичного, нормативного та практичного матеріалу.

Перевага в цивільному обігу еквівалентно-оплатних відносин не заперечує й безоплатного передання майна однією особою іншій. Найчастіше таке передання набуває форми трудових або адміністративно-правових відносин. Разом із тим, безоплатне передання майна у власність іншої особи відбувається у цивільно-правових формах. В таких випадках застосовують договір дарування.

Згідно ч. 1 ст. 717 ЦК України, договір дарування — це договір, за яким одна сторона (дарувальник) передає або зобов'язується передати в майбутньому другій стороні (обдаровуваному) безоплатно майно (дарунок) у власність [1]. Відповідно безоплатність є істотним та обов'язковим елементом поняття дарування.

Разом із тим традиційне розуміння договору дарування може бути поставлене під сумнів встановленням нового для цивільного законодавства правила про можливість покладення на обдарованого певного обов'язку на користь третьої особи. Згідно із ст. 725 ЦК договором дарування може бути встановлений обов'язок обдарованого вчинити певну дію майнового характеру на користь третьої особи або утриматися від її вчинення (передати грошову суму чи інше майно у власність, виплачувати грошову ренту, надати право довічного користування дарунком чи його частиною, не пред'являти вимог до третьої особи про виселення тощо). Дарувальник має право вимагати від обдарованого виконання покладеного на нього обов'язку на користь третьої особи. У разі порушення обдарованим обов'язку на користь третьої особи дарувальник має право вимагати розірвання договору і повернення дарунка, а якщо таке повернення неможливе відшкодування його вартості (ст.726 ЦК).

Можна припустити, що укладаючи договір дарування з покладенням на обдарованого обов'язку на користь третьої особи, дарувальник тим самим обтяжує обдарованого майновим обов'язком, який сам дарувальник має перед цією третьою особою. Такий договір часом укладається з метою приховати інший правочин, тому він може бути визнаний недійсним як удаваний правочин (ст.235 ЦК) [2, с. 20].

Зазначимо, що необхідно більш чітко окреслити співвідношення розміру майна, що обдаровуваний повинен передати третій особі (розміру покладення). Відомо, наприклад, що такого роду межі встановлені у спадковому праві. Відповідно до ч. 3 ст. 1238 ЦК України спадкоємець, на якого заповідачем покладено заповідальний відказ, зобов'язаний виконати його лише в межах реальної вартості майна, яке перейшло до нього, з вирахуванням частки боргів спадкодавця, що припадають на це майно. За договором дарування також повинно бути визначено співвідношення отриманого та переданого обдаровуваним третій особі майна [3, с. 16].

На наш погляд, не може суперечити поняттю і призначенню договору дарування укладення таких угод, за якими б дарувальник зберігав певні права (наприклад, дарування жилого будинку із збереженням за дарувальником права користуватися певною частиною

жилого приміщення, дарування автомашини із збереженням за дарувальником права періодично користуватися нею). Бажано, щоб угоди з такими умовами було передбачено у цивільному законодавстві. У зв'язку з цим занадто категоричним уявляється положення ч. 2 ст. 717 ЦК України про те, що не є договором дарування той договір, у якому передбачається обов'язок обдаровуваного вчинити на користь дарувальника будь-яку дію майнового або немайнового характеру [4, с. 108].

Необхідно звернути увагу на те, що ч. 2 ст. 717 ЦК України суперечить положенням ч. 1 ст. 725 ЦК України, в якій передбачена можливість вчинення обдаровуваним дії майнового характеру, а саме: договором дарування може бути встановлений обов'язок обдаровуваного вчинити певну дію майнового характеру на користь третьої особи або утриматися від її вчинення (передати грошову суму чи інше майно у власність, виплачувати грошову ренту, надати право довічного користування дарунком чи його частиною, не пред'являти вимог до третьої особи про виселення тощо).

При цьому не має значення, на користь якої саме особи – самого дарувальника чи зазначеної ним третьої особи повинен вчинити майнові дії обдаровуваний. Вчинення дій на користь третьої особи не змінює суті відносин, що виникають: так чи інакше обдаровуваний зобов'язаний вчинити певні дії стосовно передавання майна. Немає сумніву, що майнове виконання третьої особі нічим не відрізняється від такого ж виконання на користь самого дарувальника [3, с. 16 - 17].

Відповідно до ч. 2 ст. 719 ЦК договір дарування нерухомої речі укладається у письмовій формі та підлягає нотаріальному посвідченню. Якщо слідувати загальним положенням про набуття права власності за договором, право власності на нерухомого майно за договором дарування мало б виникнути у набувача з моменту нотаріального посвідчення цього договору, оскільки ч. 3 ст. 344 ЦК України є імперативною нормою. Однак залишається незрозумілим, чи не суперечить вона ч. 1 ст. 722 ЦК України, за якою право власності в обдаровуваного на дарунок виникає з моменту його прийняття?

Прийняття дарунку, як і його передавання, є наступним після узгодження волі учасників договору необхідними елементами його укладення, оскільки згода дарувальника на передавання дарунку та згода обдаровуваного на його прийняття не створюють фактичної можливості для здійснення останнім правомочностей власника, а є лише їх юридичною передумовою. Разом з тим слід зазначити, що в момент нотаріального посвідчення можна прийняти дарунок шляхом прийняття документів, які посвідчують право власності на річ, інших документів, які посвідчують належність дарувальникові предмета договору, або символів речі (ключів, макетів тощо) (ч. 4 ст. 722 ЦК) [2, с. 21-22]. Це свідчить про невичерпний перелік способів передавання майна у власність. Можливий також випадок, коли вручення, як дія з передавання майна у фактичне володіння, вчиняється через деякий час після моменту набуття права власності або взагалі не здійснюється. Наприклад, за договором набувається у власність майно, яке ще до його укладення вже знаходиться у майбутнього набувача за договором майнового найму. Однак положення ч. 3 ст. 722 ЦК містить такі суперечності, в яких неможливо напевно встановити. Чи виявив обдаровуваний бажання прийняти дарунок, чи він в силу певних причин відмовився від нього [2, с. 22].

Зазначимо, у частині 4 ст. 727 ЦК є застереження, що дарувальник має право вимагати розірвання договору дарування (за підставами, зазначеними у ст. 727 ЦК), лише за умови, якщо на момент пред'явлення вимоги дарунок є збереженим (тобто знаходиться у власності обдаровуваного і його стан відповідає його призначенню). Якщо ж в обдаровуваного майно не збереглося (наприклад, його вже продано або знищено), то дарувальник не може розірвати договір за підставами, передбаченими у ст. 727 ЦК, а отже, не може вимагати ні повернення самого подарунку, ні відшкодування його вартості [5, с. 348].

Не можна не звернути уваги на невідповідність певної частини норм ст. 727 ЦК загальним положенням зобов'язального права, згідно з якими, по – перше, вимагати розірвання договору мають право лише його сторони, по – друге, підставами примусового розірвання договору можуть бути лише істотні порушення стороною умов договору (ст. 651 ЦК) або істотні зміни обставин, якими сторони керувалися при укладенні договору (ст. 652 ЦК). Між тим, ч. 1 ст. 727 ЦК надає право вимагати розірвання договору особам, які не є його сторонами (батькам, чоловікові чи дружині дарувальника, його дітям), та передбачає серед підстав розірвання договору такі неправомірні дії обдарованої особи, які безпосередньо не спрямовані на порушення договору дарування [6, с.163]. Така новела ЦК, на наш погляд, є юридично некоректною.

Висновком проведеного дослідження є пропозиції, які ми виробили для вдосконалення чинного цивільного законодавства.

По – перше, пропонуємо викласти ч. 1 ст. 725 ЦК України в такій редакції: «Договором дарування може бути встановлений обов'язок обдарованого вчинити певну дію майнового характеру на користь дарувальника, третьої особи або утриматися від її вчинення (передати грошову суму чи інше майно у власність, виплачувати грошову ренту, надати право довічного користування дарунком чи його частиною, не пред'являти вимог до третьої особи про виселення тощо). Реальна вартість майна, переданого обдаровуваним на користь третьої особи, не може бути рівною чи більшою порівняно із реальною вартістю майна, отриманого ним за договором дарування».

З урахуванням вищевикладеного ч. 2 ст. 717 ЦК України слід з тексту закону вилучити.

По – друге, з метою уникнення різного роду суперечностей, що можуть стати наслідком не зовсім вдалого формулювання ч. 3 ст. 722 ЦК України, пропонуємо викласти у такій редакції: «Якщо дарунок направлено обдаровуваному без його попередньої згоди, дарунок є прийнятим, якщо обдаровуваний висловить згоду на його прийняття протягом строку, встановленого дарувальником»

На нашу думку, таке вдосконалення правових норм розв'яже декілька проблем цивільного законодавства: науково – теоретичного, законодавчого та правозастосовного характеру.

РЕЗЮМЕ

Дана робота присвячена актуальним проблемам нормативного забезпечення договору дарування. На підставі проведеного аналізу запропонована та обґрунтована низка змін та доповнень до чинного законодавства з метою удосконалення правового регулювання даного інституту.

Ключові слова: договір дарування, дарувальник, обдарований, припинення договору дарування

РЕЗЮМЕ

Данная работа посвящена актуальным проблемам нормативного обеспечения договора дарения. На основании проведенного анализа предложен и обоснован ряд изменений и дополнений в действующее законодательство с целью усовершенствования правового регулирования данного института.

Ключевые слова: договор дарения, даритель, одаренный, прекращения договора дарения

SUMMARY

This work is devoted to actual problems of the donation contract regulation. Based on the analysis it is proposed and substantiated a number of amendments to existing legislation to improve regulation of the Institute of Civil Law.

Key words: deed of gift, giver, gifted, termination donation

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Цивільний кодекс України: за станом на 2007 р. / Верховна рада України. – Офіц. вид. – Х.: ТОВ «Одісей», 2007. – 424 с.
2. Гриняк А. Спірні питання договорів дарування та довічного утримання як підстав виникнення спільної власності громадян / А. Гриняк // Підприємство господарство і право. – 2007. – № 5. – С. 20 – 23.
3. Новікова В. Особливості договору дарування / В. Новікова // Підприємство господарство і право. – 2009. – № 1. – С. 14 – 17.
4. Цивільне право України. Підручник: У 2 кн. / О. В. Дзери (кер. авт. кол.), Д. В. Боброва, А. С. Довгерт та ін.; За ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової. – 2-ге вид., допов і перероб. – К.: Юрінком Інтер, 2004. – Кн. 2. – 640с.
5. Цивільне право України. Особлива частина: підручник / О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової, Р. А. Майданика. – 3-тє вид., перероб. і допов. – К.: Юрінком Інтер, 2010. – 1176 с.
6. Договірне право України. Особлива частина: навч. посіб. / Т. В. Бондар, О. В. Дзери, Н. С. Кузнецова та ін.: за ред. О. В. Дзери. – К.: Юрінком Інтер, 2009. – 1200 с.

УДК: 343.2.01: 351.74

СПЕЦІАЛЬНА ТЕХНІКА В РОЗКРИТТІ ТА РОЗСЛІДУВАННІ ЗЛОЧИНІВ

Хараберюш І.Ф., доцент, к.ю.н., начальник кафедри спеціальної техніки, інформатики та інформаційних технологій Донецького юридичного інституту МВС України

Специфічний напрямок пізнавальної діяльності людини у процесі розкриття і розслідування злочинів, який базується на вивченні подій, фактів і явищ об'єктивної реальності, на завершальному етапі повинний приводити до встановлення істини у вигляді доказів. Це положення і окремі положення КПК України [1, ст.ст. 2, 3, 22] вимагають від учасників провадження в кримінальних справах приймати усі передбачені законом заходи щодо всебічного, повного й об'єктивного дослідження обставин справи і встановлення істини.

Однак, питання про досягнення об'єктивної істини в ході провадження в кримінальних справах і взаємозв'язку її з процесуальною формою, на нашу думку, залишається відкритим. Ця проблема актуалізує питання про те, чи сприяє досягненню істини у кримінальній справі застосування в ході розкриття та розслідування злочинів спеціальної техніки і наукових досягнень.

У різні часи дослідженнями використання науково-технічних засобів у розкритті та розслідуванні злочинів займалися П.П. Артеменко, Ю.М. Батурін, Р.С. Белкін, П.Д. Біленчук, А.І. Вінберг, В.В. Вехов, М.С. Вертузасв, О.Г. Волеводз, В.И. Гончаренко, Г. Гросс, Л.І. Громовенко, В.І. Декшне, О.Ф. Долженков, П.А. Єрмаков, І.П. Козаченко, Г.І. Лебедєв, І.М. Лузгін, С.П. Митричев, С.С. Овчинський, Ю.Ю. Орлов, В.Л. Ортинський, М.В. Салтєвський, М.С. Строговіч, Е.Ф., Толмачев, В.Є. Шабалін, М.П. Шаламов, П.С. Семеновський, І.М. Якімов, І.Я. Фойницький, Г.С. Фельдштейн та багато інших учених. Проте, роль і місце спеціальної техніки в діяльності органів внутрішніх справ досі залишається дискусійним. Тому ми спробуємо розібратись у цьому питанні і довести необхідність фундаментального дослідження щодо використання спеціальної техніки для протидії злочинності в Україні.

Дійсно, питання про досягнення істини має безпосереднє відношення до правил оцінки доказів, отриманих, у тому числі, за допомогою спеціальної техніки. Зрозуміти і визначити реальне місце її ми зможемо, розглянувши процес встановлення істини у кримінальному судочинстві і оперативно-розшуковій діяльності в історичному аспекті.

Так, Статут кримінального судочинства 1864 року визначав не істину у широкому її розумінні, а «матеріальну істину», що, на думку окремих дослідників [2, с. 207; 3, с. 60; 4, с. 345], істотно обмежена процесуальними рамками.

Таким чином, є суттєве протиріччя між істиною як об'єктивним відображенням реальності і тією, яка досягається при провадженні у кримінальних справах оскільки остання завжди є формальною, змушеною ґрунтуватися не на усіх фактах, що мали місце в дійсності, а лише на тих, що були задокументовані у відповідності до кримінально-процесуального закону.

Сьогодні існує ряд перешкод для досягнення об'єктивної істини при провадженні в кримінальних справах, закріплених як у Конституції України, так і в кримінально-процесуальному законодавстві. Наприклад, вимога неодмінного встановлення істини з кожної кримінальної справи несумісна з встановленням Конституцією України (ст. 63), а потім і нормами КПК України (п. 2 ст. 43, п. 2 ч. 2 ст. 43-1, п. 6 ч. 1 ст. 69-1) правом обвинувачуваного, підозрюваного та свідка відмовитися давати показання або пояснення щодо себе, членів сім'ї та близьких родичів, а також з іншими випадками звільнення осіб від обов'язку свідчити.

Встановивши право на відмову осіб від обов'язку свідчити, законодавець явно надав перевагу охороні цінностей (презупції невинності, збереження родинних відносин тощо), які знаходяться в основі цього права, встановленню істини «будь-якими засобами». Закріплене в ст. 62 Конституції України і розвинуте в нормах КПК України правило, що ніхто не зобов'язаний доводити свою невинуватість у вчиненні злочину, є суттєвою перешкодою для встановлення істини «будь-якими засобами».

Ми вважаємо, що до основних перешкод встановлення такої «істини» у кримінальному судочинстві варто віднести положення, які стосуються правил оцінки доказів, отриманих як із застосуванням технічних засобів, так і «традиційними» способами. До них належать ст.ст. 2, 28, 29, 30, 31, 32, ч. 2 ст. 62 Конституції України, що обмежують вторгнення держави в особисте і сімейне життя громадян і збирання, зберігання, використання та поширення конфіденційної інформації про особу без її згоди, а також забороняють використання при здійсненні правосуддя доказів, отриманих з порушенням кримінально-процесуального закону (ст.ст. 5, 14, 14-1, 15, 16, 65 і ряд інших положень КПК України). Ці положення суттєво обмежують органи досудового слідства у способах і формах збирання доказів, проведенні і документуванні процесуальних дій.

Але, якщо зняти усі формальні обмеження і заборони, поставивши метою кримінального судочинства хоча б наближення до істини шляхом з'ясування усіх обставин справи «будь-якими засобами», то для сучасного рівня науки і техніки таке завдання є цілком реальним. Наприклад, прослуховування телефонних і будь-яких інших видів комунікації, спостереження за громадянами у помешканнях, на роботі, вулиці й у громадських місцях, контроль за їхнім переміщенням, негласне збирання, перехоплення, обробка й аналіз будь-якої інформації зараз можуть бути реалізовані технічними засобами.

Таким чином, виникає нерозв'язне протиріччя між завданням встановлення істини у кримінальному процесі і способами її досягнення – протиріччя між метою і засобами. Очевидно, вирішити таке протиріччя неможливо, але можна спробувати згладити його. В цьому разі важливу роль може зіграти спеціальна техніка, яка використовується при провадженні в кримінальних справах в рамках, встановлених кримінально-процесуальним законом.

Зародження та впровадження у практику протидії злочинності технічних засобів для розкриття та розслідування злочинів пов'язано із структурно-функціональною перебудовою правоохоронної системи Росії, яка відбулась у 1860 році. Основним завданням модернізації існуючої системи поліцейських та судових органів було розмежування слідства та дізнання. Вирішення цього завдання здійснювалось паралельно за двома напрямками: по-перше, це структурна перебудова правоохоронної системи; по-друге – впровадження в практику розкриття та розслідування злочинів спеціально розроблених сучасних науково обґрунтованих технічних засобів та методів (антропометрія, дактилоскопія, фотографія), які мали узагальнююче визначення – практична криміналістика [5, с. 16-21].

В Україні криміналістична техніка почала формуватися вже в перші роки ХХ ст., коли були створені перші у світі багатопрофільні судово-експертні установи у містах Києві та Одесі, які спочатку називалися Кабінети науково-судової експертизи (КНСЕ). В цих судово-експертних установах працювали досвідчені фахівці-юристи і вчені-природники, які почали використовувати в практику боротьби зі злочинністю переважно методи і засоби криміналістичної техніки того часу. Основним завданням зазначених Кабінетів було проведення досліджень з кримінальних та цивільних справ за допомогою переважно методів криміналістичної техніки – фотографії, дактилоскопії, балістики, мікроскопічного аналізу. До завдань КНСЕ було віднесено також надання, в особливо важливих випадках, допомоги спеціаліста слідчим при проведенні огляду місця події [6, с. 40].

Слід зазначити, що саме криміналістикою розроблена теорія фіксації інформації. Видатні науковці-криміналісти (Г. Гросс, Г.І. Лебедєв, П.С. Семеновський, І.М. Якімов) на рубежі ХІХ та ХХ століть розробляли теоретичні основи використання спеціальної техніки в діяльності правоохоронних органів, які знайшли своє практичне застосування і в розшуковій роботі. В ті роки Г.І. Лебедєв писав, що успішну боротьбу із сучасними злочинцями може вести тільки та поліція, яка має новішу техніку, прикладні знання та вміло ними володіє [7, с. 103]. Саме здобутки та досягнення криміналістичної науки того періоду стали теоретичною основою ОРД [8, с. 71-72].

Надалі проблемам фіксації процесуальної та непроцесуальної інформації були присвячені праці вчених, як криміналістів, так і процесуалістів, а саме, Р.С. Белкіна, А.І. Вінберга, В.И. Гончаренко, Г.Г. Зуйкова, Л.М. Карнесвої, В.П. Колмакова, І.М. Лузгіна, С.П. Митричева, М.В. Салтєвського, М.С. Строговіча, В.Є. Шабаліна, М.П. Шаламова та багатьох інших дослідників. Проте, як

справедливо відмітив М.М. Лисов, в цих дослідженнях переважно приділялося більш уваги фіксації стану матеріального об'єкта [9, с. 7]. Але з часом виникла потреба фіксації різних явищ та процесів особливо у практиці ОРД та обґрунтування цього в її теорії. Відповідно, деякий час криміналістика як наука повинна була займатися дослідженнями проблем ОРД. Та в середині ХХ століття дослідження Б.С. Богданова, Д.В. Гребельського, В.О. Лукашова, А.Г. Лекаря, В.Г. Самойлова заклали фундамент як для молоді науки ОРД, так і нового погляду на проблеми використання спеціальної техніки органами внутрішніх справ.

Значний вклад у розвиток теорії ОРД внесли монографічні дослідження А.М. Аتماжитова, Ю.М. Антоняна, В.Г. Боброва, А.Ф. Возного, І.П. Козаченка, С.С. Овчинського, Г.К. Синилова, О.Б. Утевського та інших учених. Ці роботи дали можливість сформулювати самостійний предмет науки та ряд принципових положень ОРД. Відштовхуючись від цих фундаментальних праць, інші вчені змогли продовжити досліджувати різні напрямки ОРД, в тому числі – використання спеціальної техніки оперативними підрозділами.

Історичний досвід міліції та інших підрозділів органів внутрішніх справ свідчить, що застосування в їхній діяльності науково-технічних засобів поступово набувало великого практичного значення. Так, у 1918 році за окремим наказом кримінально-розшукова міліція була оснащена засобами дактилоскопії та фотографії, що сприяло підвищенню ефективності боротьби зі злочинністю. Беручи до уваги історичний аспект впровадження техніки в роботу органів внутрішніх справ, треба відзначити, що у березні 1922 року на Всеросійському з'їзді керівників губернських і обласних відділів та підвідділів карного розшуку було вказано, що одним з найважливіших методів їхньої роботи при розслідуванні та попередженні злочинів є її наукова організація. Після з'їзду у травні цього ж року у центральному апараті було створено науково-технічний відділ Управління карного розшуку, який вирішував завдання розробки та організації застосування науково-технічних засобів [10, с. 11].

Сьогодні засоби спеціальної техніки застосовуються на всіх етапах розкриття та розслідування злочинів, починаючи зі збору інформації про подію, пошуку матеріальних слідів і їхніх відображень, а саме у вигляді образів, відтворених різними технічними засобами фіксації інформації. Одержання процесуально значимої інформації здійснюється на етапі досудового слідства, ґрунтуючись на дослідженні подій, фактів, предметів і образів, доступних для сприйняття людиною. Однак органи сприйняття, можливості обробки одержуваної інформації, здатність до її упорядкованого запам'ятовування і наступного відтворення з-за фізіологічних особливостей людського організму істотно обмежують діапазон і обсяг інформації про об'єкти, що можуть бути сприйняті, зафіксовані і згодом оброблені за допомогою ресурсів людського мозку. Коли ж можливості людського сприйняття будуть вичерпані, їхня роль переходить до технічних засобів (приладів), як особливих матеріальних засобів, інструментів дослідження, що виступають як продовження органів сприйняття судового експерта, фахівця, слідчого, оперативного працівника [7, с. 11].

М.А. Селіванов, обґрунтовуючи теоретичні засади використання криміналістичної техніки пише: "...цей розділ науки визначається як науково-напрацьована система технічних засобів та методів, створених на підставі відповідних теоретичних положень, узагальненні слідчої, експертної та судової практики, а також активного використання досягнень природничих наук при здійсненні заходів захисту від злочину, проведенні слідчих, оперативних і судових дій (зокрема, при збиранні речових доказів, їх слідчому огляді та попередньому дослідженню, а також у процесі криміналістичної експертизи) з метою запобігання злочинам, їх досудового розслідування та правильного вирішення кримінальних справ у суді" [11].

В.Ю. Шепітько визначає криміналістичну техніку, як розділ криміналістики, що є системою наукових положень і розроблених на їх основі технічних засобів, прийомів і методів, призначених для збирання, дослідження та використання доказів. Система криміналістичної техніки охоплює за його твердженням такі основні галузі: судову фотографію; судовий кіно- і відеозапис; трасологію; судову балістику; криміналістичне дослідження письма; техніко-криміналістичне дослідження документів; криміналістичне ототожнення особи за ознаками зовнішності; кримінально-реєстрацію. Під науково-технічними засобами криміналістики він розуміє прилади, пристосування та матеріали, які використовуються для збирання і дослідження доказів або створення умов, що ускладнює вчинення злочинів. Розглядаючи напрями розвитку криміналістичної техніки він виділяє три: оперативно-слідча, науково-дослідна, профілактична [12, с. 7, 32-33].

В.І. Галаган, досліджуючи використання слідчим інформації при провадженні досудового слідства, торкається питання його техніко-криміналістичного забезпечення. Він, зокрема, зупиняється на новітніх досягненнях науки, які з успіхом можуть використовуватись слідчим в своїй діяльності (АІПС, ЕОМ для провадження окремих експертиз, гenna дактилоскопія, засоби відео- та звукозапису тощо) [13, с. 19-23].

У цьому контексті зміст дефініції "техніко-криміналістичне забезпечення" можна визначити як діяльність суб'єктів кримінального процесу щодо використання науково-технічних засобів, методів та методик для виявлення, фіксації речових доказів з метою всебічного, повного та об'єктивного дослідження криміналістичної інформації як на досудовому слідстві, так і в суді [14]. Тим самим підкреслюється важлива роль спеціальної техніки [15, с. 10] у процесуальній діяльності органів внутрішніх справ.

Як свідчить слідча практика, близько 80 % речових доказів вилучається у ході огляду місця події, але лише близько 20 % з них попередньо досліджується. Причина у відсутності сучасних науково-технічних засобів та відповідних методик їх використання [16, с. 182]. Тому, ми вважаємо, необхідні наукові розробки, які б виключили цей недолік та підвищили оснащеність слідчих щодо вирішення завдань кримінального судочинства.

Досліджуючи виявлення закономірностей використання спеціальних пізнаць у досудових стадіях В.М. Ревака відзначає, що необхідність такого дослідження пов'язана з забезпеченням успішної боротьби з сучасною злочинністю. Формами використання спеціалістів, далі пропонує він, може бути комп'ютерне моделювання, відеозапис, інші сучасні науково-технічні засоби, які дозволяють швидко й ефективно виявити злочин [17, с. 9].

В.С. Бондар в свою чергу доводить, що одним із напрямів підвищення ефективності діяльності правоохоронних органів при розслідуванні злочинів є оптимізація техніко-криміналістичного забезпечення, яка повинна досягатися завдяки інтеграції усіх видів спеціальних криміналістичних знань [18, с. 1, 7-8].

Д.Б. Сергєєва, проводячи комплексне кримінально-процесуальне і криміналістичне дослідження існуючих проблем зняття інформації з каналів зв'язку як слідчої дії, доходить висновку, що матеріали технічної фіксації даної слідчої дії є самостійним джерелом доказів [19, с. 13]. Тим самим визначається процесуальний статус інформації, яка отримана засобами спеціальної техніки.

На підтвердження цього може бути робота М.Ф. Сокирана, який у своєму дослідженні розглядає засоби фіксації ходу та результатів слідчих дій (носії інформації у вигляді фотографічних негативів, знімків, кінострічок, діапозитивів, фонограм, касет відеозапису, носіїв комп'ютерної інформації тощо). Названі вище матеріали технічного запису одержані при проведенні слідчих дій визнаються ним такими, що мають доказове значення. Він також доводить, що цифровий запис сигналів звуку та зображення є найбільш перспективним, тому що дозволяє виключити значні втрати якості зображення і звуку при записі й відтворенні та відрізняється простотою в налаштуванні і обслуговуванні апаратури [20, с. 7, 16]. На нашу думку, це дуже важливий висновок щодо напрямку удосконалення певної групи засобів спеціальної техніки, які використовуються не тільки для фіксування інформації, але і для її аналізу, обробки, модифікації, а також для забезпечення телекомунікації.

З іншого боку, проблема методів дослідження (тобто теорії проведення експертиз матеріалів цифрового відеозвукозапису) успішно вирішується в нашій країні. Сьогодні вже розроблені основи теорії виявлення слідів цифрової обробки сигналів, дослідженні нові теоретичні підходи до виявлення, наприклад, вставки інформації в цифровий потік, що, у свою чергу, дозволить створити методики й засоби швидкої експертної перевірки цифрових фонограм і зображень [21, с. 19].

Ми, безумовно, погоджуємося і з думкою, що підвищення ефективності засобів спеціальної техніки (техніко-криміналістичне забезпечення) при провадженні слідчих дій можливе за умови широкого використання сучасної криміналістичної техніки, зокрема, таких інтелектуальних науково-технічних засобів, як спеціалізовані експертні інформаційні системи. Сьогодні можна визначити два напрями використання інтелектуальних інформаційних технологій для техніко-криміналістичного забезпечення досудового слідства:

- автоматизація криміналістичних обліків з використанням автоматизованих інформаційно-пошукових систем (АІПС) та автоматизованих ідентифікаційних систем на базі програмно-технічних комплексів;
- автоматизація проведення експертиз та досліджень шляхом використання автоматизованих банків даних (АБД), АІПС, АРМ експерта, експертних систем [22, с. 442-448].

Іншою перешкодою щодо впровадження нових технічних досягнень у кримінальний процес окремі науковці називають «пануючу в теорії доказів» позицію, відповідно до якої під законністю науково-технічних засобів, застосовуваних безпосередньо в кримінальному судочинстві, варто розуміти головним чином їхнє пряме закріплення діючим кримінально-процесуальним законодавством. Очевидно, що дана позиція має місце й сьогодні, а рівень технічного забезпечення кримінального судочинства, і особливо оперативних підрозділів органів внутрішніх справ, продовжує залишатися недостатнім на відміну від кримінального середовища й організованих злочинних угруповань, які використовують останні науково-технічні досягнення й не знають проблем ні з фінансуванням, ні з технічним оснащенням [23]. Тому ми погоджуємося з пропозицією окремих науковців щодо відмови від опису конкретних технічних засобів у статтях КПК. Бо вичерпний перелік джерел доказів перешкоджає оперативному використанню в кримінальному судочинстві новітніх досягнень науки й техніки і більш доцільно було б встановити в законі приблизний перелік джерел доказів поряд з детальною регламентацією тих вимог, яким вони повинні задовольняти [24, с. 187].

Але такий підхід, в свою чергу, вимагає чіткого структурування як понятійного апарату, так і самих науково-технічних засобів, розробки та впровадження тактико-технічних та нормативно-правових основ їхнього застосування в діяльності ОВС. Тому саме стандартизація термінології та класифікація засобів, які визначатимуть джерела доказів, на нашу думку, дозволить підвищити ефективність та оптимізувати використання спеціальної техніки, дасть можливість нормативно регламентувати її застосування у процесуальній, оперативній, адміністративно-управлінській діяльності органів внутрішніх справ [15, с. 8-14].

Використання спеціальної техніки в діяльності ОВС було предметом дослідження багатьох учених. Так, комплексному використанню спеціальної техніки присвятили свої дослідження П.П. Артеменко, В.І. Декшне, Н.А. Коровін, Е.Ф. Толмачев. Дослідженнями використання спеціальної техніки окремими службами займалися П.М. Ануфрієв, О.В. Вишня, Л.І. Громошенко, О.Ф. Долженков, П.А. Єрмаков, Ю.Ф. Жаріков, І.П. Козаченко, О.І. Левков, В.Л. Оргинський, В.П. Сапальов. Використання окремих засобів спеціальної техніки досліджували О.І. Воронов, М.І. Мельников, С.С. Паламарчук, В.Ф. Павлюков, І.Р. Шинкаренко.

В останні роки фундаментальним дослідженням організації й тактики застосування оперативної техніки в діяльності міліції займався Ю.Ю. Орлов. Він разом з традиційними основами ОРД (правовою, організаційною, тактичною) запропонував враховувати *технічний аспект* цієї діяльності (за аналогією з криміналістикою), який пов'язаний із застосуванням технічних засобів з метою виконання завдань ОРД.

Проблему використання нових інформаційних технологій в діяльності органів внутрішніх справ досліджували такі вчені як Ю.М. Батурін, П.Д. Біленчук, В.В. Вехов, М.С. Вертузасв, О.Г. Волеводз, В.О. Голубев, В.В. Крилов, О.П. Снігерьев, І.Ф. Хараберюш. В останні роки дисертаційні дослідження у цьому напрямку проводили В.П. Шеломенцев (2008), В.С. Ткаліч (2008), Ю.В. Степанов (2009), М.Ю. Літвінов (2010), В.М. Бутузов (2011).

У дослідженнях названих вище науковців та у нормативно-правових актах, що регламентують порядок використання технічних засобів щодо виявлення, розкриття і розслідування злочинів, можна зустріти такі поняття, як «спецтехніка», «спеціальна техніка», «засоби спецтехніки по боротьбі зі злочинністю», «спеціальні засоби», «спецзасоби», «спеціальні технічні засоби», «науково-технічні засоби», «технічні засоби», «криміналістична техніка», «оперативна техніка» тощо. Однак, практично кожне з них не має чіткого визначення слова «спеціальний», і чіткої вказівки на те, про які саме «технічні засоби» йде мова. Зустрічаються також дослідження та нормативні документи, у яких одночасно використовуються два або більше з перерахованих вище термінів, частіше без відповідних коментарів і роз'яснень, що порушує логіко-смыслову структуру тексту.

Розгляд науковців робіт та нормативно-правових актів показав, що серед термінологічних словосполучень, у яких використовуються зазначені лексичні одиниці стосовно сфери кримінального судочинства і діяльності правоохоронних органів, найбільшого поширення одержали: «спецтехніка», «спеціальна техніка», «спеціальні технічні засоби» і «технічні засоби», «науково-технічні засоби» і похідні від них.

У нормативних актах та дослідженнях, що відносяться до органів внутрішніх справ термін «спеціальна техніка» і його похідні одержали саме широке поширення. Тут можна зустріти «спеціальну техніку, призначену для правоохоронних органів», «...спеціальну техніку, призначену для протидії незаконному обігу наркотичних засобів і психотропних речовин», «спеціальну техніку», у перелік якої включається оперативна, криміналістична, організаційна і інша техніка, а також засоби зв'язку й охоронно-пожежної сигналізації.

У деяких роботах та документах, що відносяться до діяльності ОВС, використовуються також поняття, як «спеціальна техніка для відеодokumentування», «спеціальна техніка для розмноження оперативної інформації», «спеціальна техніка фіксації і передачі інформації», «спеціальна криміналістична техніка», «спецобладнання», «спеціальне обладнання», «засоби спецтехніки по боротьбі зі злочинністю» і багато ін.

Висновки

Ретельний аналіз названих матеріалів показує, що поняття технічних засобів, використовуваних у кримінальному судочинстві, з погляду нормативних актів, що регламентують діяльність ОВС, є досить невизначеним. Так, в одних дослідженнях та документах криміналістична або оперативна техніка включена до складу спеціальної, в інші – це окрема група технічних засобів. У деяких дослідженнях зі спеціальної техніки виділяють оперативну, криміналістичну й іншу техніку (при одночасному перерахуванні їх через кому), що є, на наш погляд, термінологічно невірним, тому що «спеціальна техніка» поняття більш широке, ніж «оперативна техніка» або «криміналістична техніка», причому останні її види вже за визначенням відносяться до «спеціальної техніки» (у широкому розумінні), а частина і ціле не можуть бути рівнозначними [25, с. 52-68]. При всій розмаїтості понять, що визначають технічні засоби, які використовуються правоохоронними органами щодо протидії злочинності, стосовно сфери кримінального судочинства найбільше поширення одержав термін «спеціальна техніка» і похідні від нього (наприклад, «спеціальні технічні засоби»).

Відсутність єдиного розуміння сутності технічних засобів, застосовуваних у сфері кримінального судочинства, невизначеність їхнього правового статусу й порядку використання в кримінально-процесуальній діяльності спричиняє не тільки нечіткість нормативно-правових формулювань, але й негативно позначається на якості дізнання, досудового слідства, оперативно-розшукової діяльності й судового розгляду кримінальних справ.

У діючому кримінально-процесуальному законодавстві треба ввести загальну норму, яка б на основі термінологічної однаковості регламентувала загальні правила (принципи) застосування спеціальної техніки у правоохоронній діяльності і давала її поняття.

Вивчення практики використання науково-технічних засобів та наукового обґрунтування необхідності та ефективності їх застосування в діяльності правоохоронних органів дозволяє зробити висновок, що сьогодні відсутні загальнотеоретичні, організаційно-тактичні та нормативно-правові основи щодо уніфікації особливостей використання спеціальної техніки у протидії різним видам злочинів в Україні, удосконалення інформаційного, тактичного, технічного та кадрового забезпечення застосування спеціальної техніки, які потребують фундаментального наукового дослідження.

РЕЗЮМЕ

Висвітлюються підстави, які визначили необхідність використання науково-технічних засобів у розкритті та розслідуванні злочинів. Визначається роль і місце спеціальної техніки в діяльності органів внутрішніх справ та окремі проблеми, пов'язані з її використанням.

Ключові слова: науково-технічні засоби, кримінальний процес, оперативно-розшукова діяльність, спеціальна техніка.

РЕЗЮМЕ

Освещаются основания, которые определили необходимость использования научно-технических средств в раскрытии и расследовании преступлений. Определяется роль и место специальной техники в деятельности органов внутренних дел и некоторые проблемы, связанные с ее применением.

Ключевые слова: научно-технические средства, уголовный процесс, оперативно-розыскная деятельность, специальная техника.

SUMMARY

They are illuminated basis, which have defined need of the use the research facilities in opening and investigation of the crimes. It is defined role and place of the special technology in activity organ internal deals and some problems, connected with her using.

Keywords: research facilities, criminal process, operational-search activity, special technology.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Кримінально-процесуальний кодекс України : за станом на 1 груд. 2005 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2006. – 207 с. – (Бібліотека офіційних видань).
2. Фойницький І.Я. Курс уголовного права. Часть особенная: посягательства личные и имущественные / И.Я.Фойницький; под ред., с предисл. А.А.Жижиленко. – [7-е изд., доп. и пересмотр]. – Петроград: Юрид. о-во при Петрогр. ун-те, 1916. – 443 с.
3. Фельдштейн Г.С. Лекции по уголовному судопроизводству / Г.С. Фельдштейн. – М.: Типолитография В. Рихтер, 1915. – 432 с.
4. Розин Н.Н. Уголовное судопроизводство: пособие к лекциям: 3-е изд., пересмотр. / Н.Н. Розин. – Петроград: Изд. юрид. кн. скл. «Право», 1916. – 603 с.
5. Колдаев В.М. Из истории практической криминалистики в России: применение научных методов работы в розыске и расследовании преступлений: факты, документы, комментарии / В.М. Колдаев. – М.: ЛекЭст, 2005. – 376 с.
6. Комаха В.О. До питання про початок формування криміналістичної техніки в Україні / В.О. Комаха // Спеціальна техніка у правоохоронній діяльності: Матеріали IV міжнар. наук.-практ. конф. – К.: Київський нац. ун-т внутр. справ, 2009. – С. 40-42.
7. Волинский В.А. Криминалистическая техника: наука-техника – общество – человек / В.А. Волинский. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 311 с.
8. Сидоренко Н.И. Оперативно-розыскная деятельность органов внутренних дел: учебная дисциплина, самостоятельная юридическая наука / Н.И. Сидоренко. – К.: НИ и РИО КВШМ МВД СССР., 1984. – 126 с.
9. Лысов Н.Н. Фиксация доказательной информации при раскрытии преступлений / Н.Н. Лысов. – М.: Академия МВД России, 1996. – 62 с.
10. Специальная техника и ее применение: учебное пособие / П.П.Артеменко, Б.П.Воронин, Г.М.Воскресенский [и др.]. – М.: Акад. МВД СССР, 1982. – 348 с.
11. Селиванов Н.А. Научно-технические средства расследования преступлений: автореф. дисс. на соиск. ученой степени докт. юрид. наук: спец. 12.00.09 “Уголовный процесс; криминалистика; судебная экспертиза” / Н.А. Селиванов. – М., 1965. – 34 с.
12. Шепітько В.Ю. Криміналістика: підручник / В.Ю. Шепітько, В.О. Коновалова, В.А. Журавель та ін.: за ред. проф. В.Ю. Шепітько – [4-е вид., перероб. і доп.] – Х.: Право, 2008. – 464 с.
13. Галаган В.И. Использование следователем информации на первоначальном этапе расследования: автореф. дисс. на соиск. ученой степени канд. юрид. наук: спец. 12.00.09 “Уголовный процесс; криминалистика; судебная экспертиза” / В.И. Галаган. – К., 1992. – 24 с.
14. Чучукало О. Поняття техніко-криміналістичного забезпечення судового слідства / О.Чучукало // Право України. – 2003. – № 1. – С. 67–70.
15. Хараберюш І.Ф. Спеціальна техніка в органах внутрішніх справ : Загальна частина : навчальний посібник / І.Ф. Хараберюш ; ДЮІ ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка – 2-е вид., перероб. і доп. – Донецьк: Донецький юридичний інститут ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка, 2009. – 284 с.
16. Мазниченко Ю.О. Використання інтелектуальних інформаційних технологій у техніко-криміналістичному забезпеченні слідчих дій та оперативно-розшукових заходів / Ю.О.Мазниченко // Спеціальна техніка у правоохоронній діяльності: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, 26-27 листопада 2009 р. – К.: КНУВС, 2009. – С. 182-183.
17. Ревака В.М. Форми використання спеціальних пізнань в досудовому провадженні: автореф. дис. на здоб. наукового ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.09 “Кримінальний процес та криміналістика; судова експертиза” / В.М.Ревака. – Харків, 2006. – 20 с.
18. Бондар В.С. Проблеми теорії і практики використання спеціальних криміналістичних знань в розслідуванні крадіжок з проникненням у житло: автореф. дис. на здоб. наукового ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.09 “Кримінальний процес та криміналістика; судова експертиза” / В.С.Бондар. – К., 2008. – 20 с.
19. Сергеева Д.Б. Зняття інформації з каналів зв'язку: кримінально-процесуальні і криміналістичні засади: автореф. дис. на здоб. наукового ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.09 “Кримінальний процес та криміналістика; судова експертиза” / Д.Б. Сергеева. – К., 2008. – 16 с.
20. Сокиран М.Ф. Процесуальні і тактичні питання використання звуко-, відеозапису в кримінальному судочинстві України: автореф. дис. на здоб. наукового ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.09 “Кримінальний процес та криміналістика; судова експертиза” / М.Ф. Сокиран. – К., 2008. – 20 с.
21. Рыбальский О.В. Некоторые проблемы современной фоноскопической экспертизы / О.В. Рыбальский // Спеціальна техніка у правоохоронній діяльності: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, 26-27 листопада 2009 р. – К.: КНУВС, 2009. – С. 18-20.
22. Криминалистика: учебник для вузов / [Т.В.Аверьянова, Р.С.Белкин, Ю.Г.Корухов, Е.Р.Россинская]; под ред. Р.С. Белкина. – [2-е изд., перераб. и доп.] – М.: Изд. НОРМА, 2003. – 992 с.
23. Ландау И.Л. Проблемы технические и процессуальные использования видеозаписи на предварительном следствии / И.Л. Ландау // Актуальные вопросы уголовного права и процесса. – Калининград: Изд-во КГУ, 1987. – С. 130-138.
24. Белкин А.Р. Теория доказывания: науч.-метод. пособие / А.Р. Белкин. – М.: НОРМА, 1999. – 418 с.
25. Використання оперативно-технічних засобів у протидії злочинам, що вчиняються у сфері нових інформаційних технологій: монографія / [І.Ф. Хараберюш, В.Я. Мацюк, В.А. Некрасов, О.І. Хараберюш]. – К.: КНТ, 2007. – 196 с. – (Сер.: Проблеми оперативно-розшукової діяльності).

УДК 349.2

ИНСТИТУТ ТРУДОВОГО ДОГОВОРА КАК ПРОБЛЕМНАЯ СФЕРА РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА ПРИЗНАНИЯ НЕЗАКОННЫМИ УСЛОВИЙ ДОГОВОРОВ О ТРУДЕ, УХУДШАЮЩИХ ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ РАБОТНИКОВ СРАВНИТЕЛЬНО С ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ

Ярчук В.С., соискатель адъюнктуры Харьковского национального университета внутренних дел.

В современных условиях, несмотря на наличие многочисленных проблем в данной сфере, обеспечение прав человека считается одним из «легитимационных» принципов современной цивилизации. «Определение границ поведения человека в трудовых и тесно связанных с ними правоотношениях, — справедливо подчеркивает украинский исследователь В. И. Щербина в своей научной монографии «Функции трудового права», — должно основываться на фундаментальных принципах, определенных в ст. 3 и 8 Конституции Украины, а именно: *принципах признания в праве человека как высочайшей социальной ценности и верховенства права*» [1, с. 367–368]. Известная российский исследователь современной проблематики принципов трудового права И. К. Дмитриева также небезосновательно подчеркивает, что *принципы трудового права должны опираться на конституционные принципы. Конституционные принципы являются*

основой для отраслевых принципов. При этом отраслевые принципы их конкретизируют и дополняют с учетом особенностей, присущих трудовому праву» [2, с. 54]. Среди прочих, на наш взгляд, к обозначенным конституционным нормам может быть отнесено положение ст. 22 Основного Закона Украины, говорится, в частности, о том, что конституционные права и свободы гарантируются и не могут быть упразднены, а при принятии новых законов или внесении изменений в действующие законы не допускается сужение содержания и объема существующих прав и свобод.

Логическим продолжением указанных конституционных положений можно считать наличие в отрасли трудового права такого принципа, как принцип признания незаконными условий договоров о труде, ухудшающих правовое положение работников, сравнительно с законодательством о труде. Последний является неотъемлемой составляющей системы отраслевых принципов современного трудового права Украины. Сущность последнего, в соответствии со ст.ст. 9, 9–1 КЗоТ Украины, заключается в том, что правовое положение работника не может быть ухудшено относительно закрепленного законодательством уровня, оно может быть улучшено путем установления дополнительных социально–трудовых льгот со стороны работодателя. Обозначенный трудовоправовой принцип тесно связан еще и с таким общеправовым принципом, как принцип законности, который «чаще всего в юридической науке... интерпретируется как принцип, согласно которому все субъекты правоотношений обязаны строго и неукоснительно соблюдать, действующие в обществе законы (нормативно–правовые акты). Наличие этого требования, как правило, увязывается с особенностями права как юридической формы регулирования общественных отношений. Речь идет о таких чертах права, как *нормативность и всеобщая обязательность*. Однако в той системе законодательства, которая сориентирована на признание и обеспечение прав и свобод человека, законность превращается в инструмент, гарантирующий и их должную реализацию... Там, где признаются права и свободы человека, законность сама должна быть легитимной, т.е. соответствовать этим правам. В этом случае законность мыслится как принцип, формально и содержательно связанный с правами и свободами человека. Действительно, если закон — это форма бытия прав и свобод человека, то и законность превращается в принцип их соблюдения всеми» [3, с. 78].

Следует отметить, что исследованию разнообразных проблемных вопросов, связанных с применением принципа признания незаконными условий договоров о труде, ухудшающих правовое положение работников сравнительно с законодательством, в сфере действия норм института трудового договора посвящены работы многочисленных исследователей, в частности таких, как: Н. Б. Болотина, В. С. Венедиктов, В. Я. Гоц, Н. И. Иншин, О. В. Лавриненко, Л. И. Лазор, В. В. Лазор, С. В. Попов, С. Н. Прилипко, П. Д. Пыльпенко, В. И. Щербина, О. Н. Ярошенко. Полученные указанными и другими авторами результаты не утратили своей актуальности на современном этапе развития трудовоправовой юридической науки, но, в силу многогранности этой проблематики и разработкой нового Трудового кодекса Украины, необходимость дальнейшей разработки данного направления приобретает в современных условиях особое значение, а также теоретико–методологическую и практическую значимость, прежде всего, с позиции острой необходимости усиления защиты прав и интересов наемных работников в условиях рыночной экономики.

Учитывая изложенное, по мнению автора данной статьи, отдельного исследования заслуживают вопросы, касающиеся проблем реализации указанного принципа трудового права в структуре центрального отраслевого правового института — института трудового договора, а также наработки конкретных направлений усовершенствования имеющегося механизма реализации нормы–принципа, закрепленного в ст. 9 КЗоТ Украины (*основная цель данной статьи*). Актуальность этого направления исследования подтверждается еще и тем, что ныне проект нового Трудового кодекса Украины от 11.11.2007 г. (с регистрационным № 1108) (*далее — ТКУ*) находится во втором чтении на рассмотрении Верховной Рады Украины. Соответствующие положения проекта ТКУ, на наш взгляд, не являются совершенными и потому подлежат доработке с учетом имеющейся научной доктрины, прежде всего, — трудового права.

Несмотря на весомое значение трудовоправового принципа признания незаконными условий договоров о труде, ухудшающих правовое положение работников сравнительно с законодательством и наличие соответствующих предписаний в законе, в частности ст. 9 КЗоТ Украины, практика его реализации остается весьма противоречивой. Так, например, А. М. Колот отмечает, что «условия контракта нуждаются в тщательной обработке как с учетом их содержания..., так на предмет соблюдения в них условий действующего законодательства. Вместе с тем довольно сложным является поиск правильного соотношения между условиями контракта и требованиями ст. 9 КЗоТ. Предоставление работнику дополнительных трудовых и социально–бытовых льгот прямо предусмотрено ст. 9–1 КЗоТ, а потому возможность их включения в контракт является несомненной. Другое дело — условия контракта, ухудшающие положение работника вопреки тому, что предусмотрено действующим законодательством. Согласно ст. 9 КЗоТ такие условия не могут включаться в контракт. Итак, установить в контракте, например, продолжительность ежегодного отпуска менее 24 календарных дней или продолжительность рабочей недели свыше 40 часов стороны не имеют права. *Такие контракты признаются недействительными*» [4, с. 233]. Отдавая надлежащее приведенным выше сентенциям и выводам А. М. Колота, отнюдь нельзя согласиться с его конечным выводом, поскольку согласно ст. 9 КЗоТ Украины в обозначенных этим автором случаях недействительным признается не контракт как «договор о труде» в целом, а лишь конкретные условия последнего, которые ухудшают положение работников сравнительно с действующим законодательством. Вместе с тем, следует заметить, что системный анализ содержания ст.ст. 9, 16 КЗоТ Украины свидетельствует о том, что термин «договоры о труде» в ст. 9 Кодекса употребляется в широком смысле [5, с. 77]. Понимание этих аспектов является крайне важным как для верного применения на практике принципа признания незаконными условий договоров о труде, ухудшающим правовое положение работников сравнительно с законодательством, так и усовершенствования имеющегося механизма реализации других отраслевых принципов современного трудового права, поскольку все они имеют органическую по характеру взаимосвязь.

Не менее важным вопросом на практике, кроме адекватного понимания содержания имеющихся законодательных предписаний, представляется и уровень совершенства существующего механизма реализации указанного выше трудовоправового принципа. Такой механизм остается далеким от совершенства, по крайней мере, если принять во внимание тот факт, что действующее трудовое законодательство Украины «не содержит специальных правил, в соответствии с которыми должно было бы происходить признание условий договоров о труде, ухудшающих положение работников, недействительными. Поэтому нередко нарушенные трудовые права, — как на то справедливо обращается внимание в литературе, — защитить не удается» [6, с. 55]. Соглашаясь в целом с тем, что в существующей ситуации на практике безоговорочно те или иные условия договоров о труде можно считать недействительными лишь на основании соответствующего решения органа досудебной юрисдикции (КТС) или суда, заметим, что формальный анализ существующих в ст.ст. 9, 16 КЗоТ Украины положений свидетельствует о том, что указанные условия договоров о труде следует считать безусловно недействительными, т.е. юридически ничтожными (независимо от того, ставится или нет вопрос о признании последних недействительными), а не оспариваемыми, т.е. такими условиями, которые нуждаются в соблюдении специальной процедуры и наличия соответствующего решения компетентного органа о признании их недействительными. На это обстоятельство небезосновательно указывается и в отраслевой доктрине, а именно: «Статья 9 «Недействительность условий договоров о труде, ухудшающих положение работников»... не нуждается в какой–либо процедуре признания недействительными условий договоров о труде, ухудшающих положение работников сравнительно с законодательством. Эта статья непосредственно объявляет такие условия недействительными. В науке гражданского права в подобных случаях соглашения квалифицируются как *ничтожные*...» [5, с. 77]. Однако, по нашему мнению, обозначенное правило не исключает — в случае спора по этим вопросам возможности обращения участников (сторон) спора в суд. Последний алгоритм действий является, как известно, конституционным правом любого гражданина в Украине и по сути продиктован логикой самого процесса возникновения и разрешения расхождений в сфере наемного труда. Косвенно, как нам представляется, обоснованность такого подхода подтверждается разъяснениями Верховного Суда Украины, которые содержатся в пп. 7, 9 Постановления № 9 от 06.11.92 «О практике рассмотрения судами трудовых споров», адресованном судам, рассматривающим трудовые споры. Заметим, что, собственно, само содержание указанных разъяснений свидетельствует о том, что предполагается соответствующая деятельность суда, поскольку в Постановлении указано не то, что эти отношения являются недействительными, а подчеркивается, что такие обстоятельства

являются лишь основанием для признания таких условий недействительными. Такое «признание» осуществляется, как известно, судами в порядке рассмотрения трудовых споров.

Вместе с тем, что является несомненной новеллой для отечественного законодательства, чч. 1, 3 ст. 55 проекта нового ТКУ предлагается закрепить последствия признания отдельных условий трудового договора недействительными, а именно следующее: недействительность отдельных условий трудового договора не влечет за собой признание недействительным трудового договора в целом. В таком случае работодатель обязан, по согласию работника, внести в трудовой договор соответствующие изменения. Если стороны трудового договора не придут к соглашению относительно изменения его условий, применяются нормы трудового законодательства или коллективного договора; недействительность отдельных условий трудового договора не влечет за собой обязанность работника возратить работодателю полученные им заработную плату, другие материальные блага. В определенной степени, предлагаемые разработчиками проекта ТКУ, положения свидетельствуют о постепенном и вполне конструктивном формировании отсутствующего ныне механизма реализации отраслевого принципа трудового права — принципа признания незаконными условий договоров о труде, ухудшающим правовое положение работников сравнительно с законодательством, правда, лишь относительно трудовых договоров, а не всех имеющихся соглашений о труде, как предусмотрено действующим законодательством (ст. 9 КЗоТ Украины).

Примечательно, что в свое время в науке трудового права уже обращалось внимание на то, что «действующий КЗоТ Украины не определяет правовые последствия признания условий договоров о труде недействительными... Правовые последствия признания договоров о труде недействительными неоднозначны и должны определяться в каждом конкретном случае, исходя из содержания соответствующих трудовых договоров (контрактов) и тех юридических норм, нарушение которых было допущено. Недействительность отдельных условий договоров о труде, в соответствии со ст. 9 КЗоТ Украины, не влечет за собой признание недействительными других его условий и самих договоров о труде в целом. В то же время, видится целесообразным в дальнейшем в законодательстве о труде закрепить правило о том, если в договоре недействительным является основополагающее его условие(я), то он может быть признан недействительным в целом» [7, с. 39]. Указанный подход, если принимать во внимание содержание ст.ст. 54, 55 проекта ТКУ, и был ныне реализован разработчиками Кодекса. Так, чч. 1, 2 ст. 54 «Недействительность трудового договора или отдельных его условий» проекта ТКУ предусмотрено, что трудовой договор является недействительным в случае его заключения с лицами без соблюдения требований, предусмотренных отдельными статьями Кодекса; с лицом, признанным в установленном порядке недееспособным; в других случаях, установленных этим Кодексом и законами. Трудовой договор может быть признан недействительным по решению суда, если он был заключен: 1) под влиянием заблуждения, угрозы, принуждения; 2) без намерения создать юридические последствия (притворный трудовой договор); 3) в других случаях, установленных этим Кодексом и законами. При этом ч. 2 ст. 55 «Последствия признания трудового договора или отдельных его условий недействительными» проекта ТКУ предусматривается, что недействительность трудового договора в целом может быть основанием для прекращения трудовых отношений согласно ст. 115 «Прекращение трудовых отношений в случае нарушения правил принятия на работу» этого Кодекса, если невозможно устранить условия, послужившие причиной недействительности трудового договора, и продолжить трудовые отношения согласно требованиям закона. Представляется, что разработчиками проекта ТКУ таким образом применена именно «цивилистическая конструкция», т.е. имеющая место в гражданском праве. И такой концептуальный подход довольно часто предлагается в процессе усовершенствования и кодификации трудового законодательства стран бывшего СССР. Так, в литературе отмечается, что «достаточно необычным для стран СНГ является включение в ст. 127 проекта ТК Кыргызстана нормы об основаниях недействительности трудового договора. Она, по сути, рецептировала в трудовое законодательство цивилистические конструкции о недействительности дефектных гражданско-правовых сделок, в том числе сделок, заключенных под влиянием обмана, угрозы, на крайне невыгодных условиях вследствие стечения неблагоприятных обстоятельств («кабальных сделок»), сделок, совершенных для вида, сделок, совершенных лицом, не способным понимать значение своих действий, а также гражданином, признанным недееспособным вследствие душевной болезни или слабоумия, а в ст. 104 настоящего Кодекса предполагается закрепить возможность включения в срочный трудовой договор взаимного обязательства сторон о выплате неустойки при досрочном расторжении договора без уважительной причины. В частности, при досрочном прекращении работником срочного трудового договора без уважительных причин наниматель вправе потребовать от него компенсацию в размере, предусмотренном трудовым договором, но не превышающем шестикратного размера минимальной месячной оплаты труда (ст. 155 проекта ТК Кыргызстана)» [7, с. 39].

По нашему мнению, использование «цивилистических конструкций» в обозначенном случае представляется оправданным, поскольку позволяет устранить имеющуюся неполноту трудового регулирования на практике, в определенной степени повысить уровень гарантий законных прав и интересов сторон трудового договора. Главное, чтобы при этом законодатель отдавал приоритет защите интересов наемного работника как более «слабой» стороны в общественно-трудовых отношениях. В этом аспекте следует согласиться с сентенциями С. В. Попова, который в своей научной монографии подчеркивает, что «...сегодня очень много чего в сфере регулирования конкретного трудового правоотношения между работником и работодателем зависит от соглашения. Это означает, что государство стремится децентрализовать управление в сфере труда как и во многих других сферах. В то же время, так называемый переходный период в развитии Украины стал причиной не только положительных явлений (демократия, свобода слова и т.п.), но и ряда отрицательных явлений (безработица, бедность и т.п.), вызванных разрушением административно-командной системы и формированием рыночной экономики. Экономические трудности переходного периода затронули практически все отрасли хозяйства нашей страны и отразились на отношениях между работниками и работодателями. Новые экономические реалии разрешили последним укрепить свои позиции в социально-трудовых отношениях. Причем чаще всего это делается за счет снижения уровня правовых гарантий работников» [8, с. 216]. Следовательно, предостережение в ч. 2 ст. 55 проекта ТКУ о том, что недействительность трудового договора в целом может быть основанием для прекращения трудовых отношений лишь в том случае, если невозможно устранить условия, послужившие причиной недействительности трудового договора, и продолжить трудовые отношения согласно требованиям закона следует признать в целом обоснованным и конструктивным.

Вместе с тем, считаем более целесообразным законодательно установить в новом ТКУ в рамках структуры механизма признания недействительными отдельных условий трудового договора, если они ухудшают положение работника сравнительно с трудовым законодательством и коллективным договором, или имеют дискриминационный характер, следующее правило. Такие условия считаются недействительными в силу прямого предписания закона. Тем не менее, в случае возникновения расхождений между сторонами трудового договора последние в праве обратиться с заявлением в суд в порядке рассмотрения индивидуальных трудовых споров для окончательного выяснения наличия дискриминационного характера того или иного отдельного условия трудового договора. Если судом решение будет принято в пользу работника ему выплачивается компенсация в размере среднего заработка за вынужденный прогул, если такой имел место, а также возмещается разница в оплате труда и моральный вред, причиненный дискриминационными условиями трудового договора или условиями, ухудшающими его положение сравнительно с трудовым законодательством. В случае вынесения судебного решения в пользу работодателя, т.е. имеющиеся или внедренные им условия трудового договора будут признаны действующими, работник не несет в данном случае никакой юридической ответственности. Вместе с тем, в последнем случае работник в праве уволиться с работы в связи с изменением существенных условий труда, предварительно установленными сторонами в трудовом договоре (контракте). случае, если речь идет о коллективных договорах и соглашениях, вопросы должны решаться по аналогичной схеме, но по правилам предусмотренным законодательством для разрешения коллективных трудовых споров (трудовых конфликтов). В случае признания судом отдельных условий указанных договорных актов социального партнерства недействительными, стороны должны в установленный судом срок начать коллективные переговоры относительно разработки новых или изменения существующих условий, а на период переговоров, или по согласию сторон конфликта, на период действия соответствующего соглашения в целом, устанавливаются условия, предусмотренные нормами действующего трудового законодательства и коллективными соглашениями более высокого уровня.

Представляется, что принятие во внимание разработчиками нового Трудового кодекса Украины обоснованных как в данной научной статье, так и других разработках автора [9–19] выводов приведет к формированию в конечном итоге полноценного, завершенного

механизма реализации отраслевого трудового принципа признания незаконными условий договоров о труде, ухудшающих правовое положение работников сравнительно с законодательством. Дальнейшая — более углубленная и расширенная разработка указанных выше проблемных аспектов отраслевой науки трудового права учеными и практиками является весьма актуальным вопросом, поскольку имеет непосредственную связь с реализацией социально-экономических прав человека и гражданина в сфере наемного труда, а также уровнем эффективности трудового механизма защиты таких прав и законных интересов в случаях их нарушения, что, к сожалению, сегодня имеет весьма распространенный характер на практике [14, с. 434].

РЕЗЮМЕ

Здійснено аналіз проблем реалізації принципу визнання незаконними умов договорів про працю, що погіршують правове положення працівників порівняно із законодавством, у структурі правового інституту трудового договору.

Ключові слова: проблеми, трудовий договір, принцип, незаконні умови, договори про працю, правовий інститут.

РЕЗЮМЕ

Осуществлен анализ проблем реализации принципа признания незаконными условий договоров о труде, ухудшающих правовое положение работников сравнительно с законодательством, в структуре правового института трудового договора.

Ключевые слова: проблемы, трудовой договор, принцип, незаконные условия, договоры о труде, правовой институт.

SUMMARY

The analysis of problems of realisation of a principle of a recognition illegal conditions of contracts on the work, workers worsening a legal status compared with the legislation, in structure of legal institute of the labour contract is carried out.

Keywords: Problems, labour contract, principle, illegal conditions, contracts on work, legal institute.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Щербина В. І. Функції трудового права : монографія / В. І. Щербина. — Дніпропетровськ : Академія митної служби, 2007. — 425 с.
2. Дмитриева И. К. Принципы российского трудового права / И. К. Дмитриева. — М. : Норма-Инфра-М, 2004. — 452 с.
3. Межиев Ш. Ж. Конституционные основы соблюдения прав человека в уголовном преследовании / Ш. Ж. Межиев // Современные гуманитарные проблемы : сб. науч. тр. — Вып. 4 / редкол. : П.В. Анисимов и др. — Волгоград : Волгоградская Академия МВД России, 2006. — С. 76–80.
4. Колот А. М. Мотивація персоналу / А. М. Колот. — Київ : КНЕУ, 2006. — 340 с.
5. Науково-практичний коментар до законодавства України про працю / Б. С. Стичинський, І. В. Зуб, В. Г. Ротань. — Київ : А.С.К., 2000. — 1072 с.
6. Трудове право України : навч. пос. ; за ред. П. Д. Пилипенка. — Київ : Ін Юре, 2003. — 536 с.
7. Лавриненко О. В. Трудовое право Украины: наука, отрасль, учебная дисциплина (современное состояние и перспективы развития в XXI веке) : пособие / О. В. Лавриненко. — Харьков : АВГ-Пресс, 2000. — 768 с.
8. Попов С. В. Зайнятість та ринок праці в умовах ринкової економіки : монографія / С. В. Попов. — Сімферополь : КЮІ ОДУВС, 2008. — 328 с.
9. Ярчук В. С. Законодавче визначення сторін трудового договору як важливий напрям удосконалення сучасної терміносистеми трудового права / В. С. Ярчук // Господарсько-правове забезпечення розвитку економіки України в період економічної кризи: мат-ли Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Донецьк, 27 листопада 2009 р.): у 2 ч. — Донецьк : ДЮІ ЛДУВС ім. Е. О. Дідоренка, 2009. — Ч. 2. — С. 101–103.
10. Ярчук В. С. Трудовий договір в умовах становлення ринкової економіки в Україні: проблемні питання дефінування та онтолого-правової характеристики / В. С. Ярчук // Вісник Донецького національного університету. Серія В : Економіка і право. — 2009. — Вип. 2. — С. 388–393.
11. Ярчук В. С. Поняття трудового договору, його роль та значення в системі сучасного трудового права України / В. С. Ярчук // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. — 2009. — № 3. — С. 189–194.
12. Ярчук В. С. Інститут трудового договору: історія становлення та проблеми нормативної структуризації в новому Трудовому кодексі України / В. С. Ярчук // Трудове право та проблеми соціального захисту населення в контексті правової держави : мат-ли Всеукраїнської науково-практичної конференції, (м. Харків, 24–25 вересня 2010 р.). — Харків : Українська асоціація фахівців трудового права ; Харківський економіко-правовий університет, 2010. — С. 193–194.
13. Ярчук В. С. Спеціальні норми, що регулюють припинення трудових відносин, як складник галузевого інституту трудового договору: проблеми термінізації та шляхи вдосконалення механізму їхньої практичної реалізації / В. С. Ярчук // Вісник Донецького національного університету. Серія В : Економіка і право. — 2010. — Вип. 1. — С. 390–393.
14. Ярчук В. С. Інститут трудового договору в системі трудового права / В. С. Ярчук // Теоретичні та практичні проблеми реалізації прав людини у сфері праці і соціального забезпечення: мат-ли II Міжнародної науково-практичної конференції, (м. Харків, 8–9 жовтня 2010 р.). — Харків : Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого, 2010. — С. 434–436.
15. Ярчук В. С. Інститут трудового договору та сфера дії норм трудового законодавства України: проблеми сучасної галузевої кодифікації / В. С. Ярчук // Господарсько-правове, цивільно-правове та фінансово-правове забезпечення розвитку економіки України : мат-ли Всеукраїнської науково-практичної конференції, (м. Донецьк, 26 листопада 2010 р.): у 2 ч. — Донецьк : ДЮІ ЛДУВС ім. Е. О. Дідоренка ; ТОВ «Цифрова фотографія», 2010. — Ч. 2. — С. 183–185.
16. Ярчук В. С. Правовий інститут трудового договору й структурно-видова класифікація його норм: теоретичний та законотворчий аспекти / В. С. Ярчук // Вісник Донецького національного університету. Серія В : Економіка і право. — 2010. — Т. 2, Вип. 2. — С. 739–747.
17. Ярчук В. С. Роль трудового договору при определении структуры предмета отрасли трудового права / В. С. Ярчук // Актуальні проблеми регулювання відносин у сфері праці та соціального забезпечення : мат-ли III Міжнародної науково-практичної конференції, (м. Харків, 7–8 жовтня 2011 р.). — Харків : Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» ; Кросроуд, 2011. — С. 345–348.
18. Ярчук В. С. Типові трудові договори в структурі інституту трудового договору: теоретичний аспект / В. С. Ярчук // Трудове право, право соціального забезпечення та сучасні проблеми проходження служби в органах внутрішніх справ : мат-ли Всеукраїнської науково-практичної конференції, (м. Харків, 25 листопада 2011 р.). — Харків : Харківський національний університет внутрішніх справ, 2011. — С. 100–103.
19. Ярчук В. С. Трудовий договір як основний чинник структуризації і систематизації елементного складу предмета трудового права України / В. С. Ярчук // Вісник Донецького національного університету. Серія В : Економіка і право. — 2011. — Т. 2, Вип. 1. — С. 526–531.

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ І ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

З 22 по 25 січня 2012 р. у м. Донецьку та м. Святогірську пройшов XVIII Міжнародний науково-практичний семінар "Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект". Семінар був проведений Регіональним філіалом Національного інституту стратегічних досліджень в м. Донецьку, економічним факультетом, кафедрами "Міжнародна економіка" та "Прикладна економіка та бізнес-адміністрування" Донецького національного університету разом з Донецькою обласною державною адміністрацією, за підтримки Інституту економіки промисловості НАН України та Центром економічної освіти й консалтингу "Зовнішконсалт", а також Донецької торгово-промислової палати.

У роботі семінару взяли участь учені й фахівці України, близького й далекого зарубіжжя. Учасники семінару представляли наукові й освітні школи України (міст Києва, Донецька, Львова, Дніпропетровська, Тернополя, Луганська, Одеси, й інших) і наступних країн: Китаю, Польщі, США, Палестини, Росії, Білорусії, Болгарії, Нігерії, Туреччини, Анголи й ін.

Всього в роботі семінару взяли участь близько 130 осіб, представлено більше 250 доповідей.



Президія семінару

На семінарі обговорювалися проблеми:

- підвищення інвестиційної привабливості підприємств і регіонів, пошук шляхів рішення проблем, пов'язаних з діяльністю іноземних інвесторів на ринку України, сучасні методи розробки й аналізу інвестиційних проектів;



в.о. ректора Донецького національного університету, д.е.н., професор

- розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності продукції й представлення її на внутрішні й зовнішні ринки з метою імпортозаміщення; структурні перетворення в галузях господарського комплексу України з метою підвищення їх конкурентоспроможності на зовнішніх ринках;



Вітання від імені директора Національного інституту стратегічних досліджень Єрмоласва А.В. проголошує заслужений економіст України, завідувач сектором Національного інституту стратегічних досліджень (м. Київ), д.н.держ.упр., професор Біла С.О.

- проблеми створення міжнародних транспортних коридорів і відповідної інфраструктури;
- реструктуризація галузей господарського комплексу України з урахуванням закордонного досвіду;
- розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності продукції України й виходу її на внутрішні й зовнішні ринки з метою імпортозаміщення;



Амоша О.І., директор Інституту економіки промисловості НАН України, академік НАН України, д.е.н., професор

- проблеми функціонування спеціальних економічних зон, територій пріоритетного розвитку й технопарків й інших інноваційних структур у регіонах країни й галузях господарського комплексу; транскордонне співробітництво та формування евро регіонів; проблеми профілактики можливих корупційних проявів на територіях з особливим митним і податковим режимом;



Анісімов А.Є., начальник Головного управління регіонального розвитку, залучення інвестицій і зовнішньоекономічних відносин Донецької обласної державної адміністрації, к.е.н., доцент

- структурні перетворення в економіці України в умовах Євроатлантичної інтеграції; державні й митні методи регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні;
- нові методи інтерактивного навчання й наукового аналізу, реалізація нових освітніх програм.
- маркетингова стратегія підприємств регіонів України на зовнішніх ринках.



Читжиков Г.Д., президент Донецької торгово-промислової палати, д.е.н., професор

- Організаційний комітет семінару поставив перед собою завдання:
- обмін практичним досвідом підприємців та результатами наукових досліджень українських і закордонних економістів щодо розширення зовнішньоекономічних зв'язків, розвитку інтеграційних, інвестиційних й інноваційних процесів;
 - розробка рекомендацій та їх передача керівним органам регіонів України, управлінням зовнішніх економічних зв'язків областей, Торгово-промисловим палатам, Уряду України, Адміністрації Президента України, Верховної Ради й посольствам іноземних

держав з питань реалізації Програм соціально-економічного розвитку України й науково-технічного розвитку Донецького й іншого регіонів на період до 2020 року в сфері пріоритетних напрямків залучення іноземних інвестицій і розширення практики ведення зовнішньоекономічної діяльності.



Черніченко Г.О., декан економічного факультету ДонНУ, д.е.н., професор

У ході розробки національної стратегії розвитку, що забезпечувала б глобальну інтеграцію України у світові економічні структури, необхідно повною мірою враховувати особливості процесу глобалізації і її суперечливий характер. Так, з одного боку, глобалізація небачено розширює можливості окремих країн щодо використання й оптимальної комбінації різноманітних ресурсів, їх більше глибокої й всебічної участі в системі міжнародного розподілу праці, з іншого боку - глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, приводять до маніпулювання величезними фінансовими й інвестиційними ресурсами, які являють реальну загрозу для країн з низькими й середніми доходами.



Житомирський Ю.М., депутат Калінінської районної ради міста Донецька, заступник голови правління ПрАТ "Страхова компанія "Кремій"

Сучасна зовнішньоекономічна стратегія України може врахувати погоджене рішення наступних ключових проблем:

1. Узгодження й збалансування векторів інтеграції в ЄС і СНД з метою усунення розбіжностей між інструментами підтримки взаємовигідного економічного співробітництва. Національні економічні інтереси України з в:

- мінімізації втрат від розробки, дублювання й постійного корегування умов поглиблення економічного співробітництва в зазначених напрямках;

- конкретизації й інституціоналізації відносин із країнами ЄС і СНД, ОЧЕС та ГУАМ;
- збалансуванні присутності на внутрішньому ринку російських і світових транснаціональних компаній;



Лук'янович М.В., заступник завідувача кафедрою світової економіки й міжнародних валютно-фінансових відносин Фінансового університету при Уряді Російської Федерації, д.політ.н., професор

- стимулюванні розвитку науково-технологічних анклавів, розвитку технічної кооперації із країнами ЄС і СНД, ОЧЕС та ГУАМ, розширенні проектів у сфері інфраструктури;
- посиленні дієздатності організаційних структур, відповідальних за зовнішньоекономічне співробітництво.



Красва В.Ф., декан факультету менеджменту й маркетингу Господарської академії ім. Д.А. Ценова (Болгарія), доктор, професор

2. Забезпечення динамічного зростання економіки як бази для посилення здатності національних виробників протистояти зовнішньому конкурентному тиску. Пріоритетами формування конкурентоспроможності виступають:
- забезпечення більш високого, ніж у країнах ЄС і СНД рівня реального зростання ВВП;
 - послідовне підвищення продуктивності праці у всіх галузях економіки та видах економічної діяльності;
 - стимулювання ефективного використання внутрішніх сировинних, трудових і фінансових ресурсів для економічного зростання економіки;
 - зниження рівня збитковості вітчизняних підприємств;
 - мінімізація тіньової економіки шляхом стимулювання до легалізації господарської діяльності;



Вітання від ректора Маріупольського державного університету д.політ.н, професора Балабанова К.В. проголошує проректор з науковій роботі МДУ, к.е.н., професор Булатова О.В.

- забезпечення стабільності, прозорості й ефективності державних фінансів, особливо в сферах оподаткування й бюджету;
- підвищення платоспроможності як суб'єктів господарювання, так і населення з метою активізації внутрішнього ринку;



Негру І.К., к.е.н., доцент Молдавської економічної академії, Кишинів, Молдова

- стимулювання розвитку внутрішнього ринку, реалізація цілеспрямованої політики цінового збалансування, впровадження уніфікованих загальноприйнятих інструментів і методів регулювання попиту та пропозиції для формування сприятливої кон'юнктури, впровадження моніторингу щодо конкуренції між іноземними та національними виробниками;
- збалансована підтримка інноваційних виробництв, стимулювання поглиблення взаємозв'язку наукових досліджень і виробництва;
- реструктуризація національного ринку праці в напрямки збільшення частки конкурентноздатної й мобільної робочої сили й зосередження високопродуктивних робочих місць в Україні;



Березовський В.В., директор міжнародного центра розвитку соціально значимих проєктів "Святі лаври Русі православної" (м. Москва, Російська Федерація)

- підвищення ділової активності дрібного й середнього бізнесу.
3. Встановлення критеріїв паритетного співробітництва відповідно до європейським і світовим стандартам виробництва, рівня і якості життя. Головними економічним інтересами є:
- обґрунтування й приведення у відповідність технічних, технологічних, фінансових, соціальних параметрів України до світових аналогів, які забезпечують стратегічні позиції на внутрішніх і зовнішніх ринках;
 - визначення більш ефективної й стратегічно орієнтованої галузевої структури економіки;
 - розробка спеціалізованих регіональних програм розвитку з урахуванням інтенсивності співробітництва з відповідними регіональними економічними союзами;



Оцтюрк І., доктор, професор університету «Мармара» Стамбул, Туреччина

- систематизація й моніторинг можливих ризиків і погроз для національних виробників;
 - удосконалення внутрішнього середовища з метою підвищення мотивації напрямку в Україну ресурсних потоків, розміщення високопродуктивних робочих місць і стратегічного входження в промислово-технологічні ланцюги євразійського розподілу праці;
 - запобігання відтоку українських ресурсів за кордон і скорочення прибутків національних виробників внаслідок випереджального зростання імпорту продукції з високим змістом доданої вартості.
4. Стимулювання внутрішньої консолідації суб'єктів підприємництва і їх орієнтації на підвищення конкурентоспроможності.



Хрипуно в В.М., голова Туапсіньської торгово-промислової палати (Російська Федерація)

Таким чином, у сучасній системі розвитку міжнародних економічних відносин пріоритетними національними інтересами для України є формування таких умов функціонування національної економіки і її суб'єктів, які б дозволили забезпечити гідне місце країни в регіональному розподілу праці. Із цією метою необхідно вже найближчим часом реалізувати завдання, орієнтовані на:

1. Оволодіння європейських стандартів виробництва, рівня і якості життя на основі високоефективної національної економіки, конкурентноздатної стосовно задачі країни.
2. Освоєння високого рівня ефективності суспільного виробництва, підвищення продуктивності праці й зміцнення економічного потенціалу України спочатку до рівня найближчих сусідів по економічному співробітництву, а, зрештою, і до високорозвинених країн ЄС. Необхідне досягнення Копенгагенських критеріїв і приведення у відповідність інституціональної основи розвитку національної економіки державам-членам ЄС.



Губатенко М.І., помічник Народного депутата України, Героя України Янковського М.А., к.э.н.

3. Забезпечення стабільного й динамічного розвитку економіки, прискорення детінізації економічних відносин на основі узгодження економічних інтересів між суб'єктами економіки, і орієнтація їх на підвищення можливостей протистояння зростанню конкурентного тиску внаслідок приєднання України до СОТ.

4. Упорядкування угоди про СНД, узгодження євроінтеграційного напрямку України й нових форм реалізації економічного співробітництва в межах СНД і країнами ЄС у напрямки підвищення конкурентоспроможності національної економіки.



Нікітіна М.Г., завідувач кафедри міжнародної економіки Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (м. Сімферополь), д.геогр.н, професор

5. Забезпечення суб'єктам української економіки високоєфективних, прозорих умов функціонування на внутрішньому ринку, недопущення дискримінації їх інтересів у відношенні з нерезидентами й забезпечення їх можливостей щодо конкурентного змагання на зовнішніх ринках країн СНД й Євросоюзу.

6. Переорієнтація національних виробників на внутрішні ресурсні джерела з метою оптимізації взаємозалежності щодо країн-партнерів СНД і міжнародних організацій;

7. Удосконалення нормативно-правової бази для впровадження стратегії підвищення конкурентоспроможності національної економіки України за рахунок освоєння інноваційного типу розвитку.

8. Забезпечення динамічного росту економіки як бази для посилення здатності національних виробників протистояти зовнішньому конкурентному тиску.

9. Установлення критеріїв паритетного співробітництва відповідно до європейським і світовим стандартам виробництва, рівня і якості життя.

10. Ревізія існуючої практики залучення ПІІ в Україну.



Орскова Т.В., заступник декана економічного факультету Донецького національного університету, завідувач кафедри "Прикладна економіка та бізнес-адміністрування" Донецького національного університету, д.е.н., професор кафедри "Міжнародна економіка"

Україна стратегічно зацікавлена в надходженні ефективних і сумлінних іноземних інвестицій, які повинні запобігти погрозі консервації низького технологічного рівня промисловості України, пов'язаного з її сучасної спеціалізації в міжнародному розподілі праці. З огляду на це, необхідно досягти якісних змін в оздоровленні інвестиційного клімату, а також терміново почати формування

національного правового середовища із внесенням відповідних уточнень до нормативних актів, які будуть регулювати поведіння ТНК на національному ринку.

У реалізації цих пріоритетів ключова роль повинна приділятися цілеспрямованій орієнтації суб'єктів української економіки на підвищення їх прибутковості й ефективності фінансово-господарської діяльності переважно, чим рахунок розвитку внутрішніх джерел розвитку, розширення можливостей внутрішнього середовища щодо підвищення конкурентоспроможності національної продукції й досягнення на цій основі структурної перебудови, політичної й соціально-економічної стабільності в суспільстві.

У цілому це відповідає концепції регіонально-секторальної інтеграції економіки нашої держави, що забезпечує зм'якшення зовнішніх факторів і наслідків глобалізації для вітчизняної економіки.



Євченко Н.М., провідний науковий співробітник Північнокавказького НДІ економічних і соціальних проблем Південний федеральний університет, д.е.н. (м. Ростову-на-Дону, Російська Федерація)

Актуальним напрямком дослідження проблем глобалізації, зокрема в області збереження певного рівня керованості національних економік є формування методології дослідження соціально-економічних наслідків глобальних трансформацій. Приймаючи також в увагу, що в сучасному світі ще відбуваються процеси утворення суверенних держав, можна зробити наступні висновки:

глобалізація не носить універсально позитивного характеру для країн світового співтовариства через економічні, соціальні, культурні й політичні відмінності між промислово розвиненими країнами й слабо розвиненими країнами.

незважаючи на високі темпи економічного росту, периферійним країнам важко перебороти розрив між розвитком національних економік, оскільки вони не володіють достатніми фінансовими й технологічними ресурсами.



Мей Гуань Сей, директор українсько-китайського центру

Досягти сталості національної економіки в умовах глобалізації слаборозвиненим країнам можливо шляхом співробітництва з інтеграційними об'єднаннями, тобто шляхом визнання й використання досягнень тієї ж глобалізації.

Необхідно розробити модель зовнішньоекономічної діяльності, що передбачала б, по-перше, скорочення імпорту в тих сферах економіки, де вітчизняні товаровиробники можуть вирішити проблему задоволення попиту не гірше закордонних за умови, що вони одержують відповідні ресурси, у тому числі валютні. На шляху реалізації такого роду імпортозаміщуючого виробництва усередині країни лежать як проблеми зовнішньоекономічної політики, так і проблеми, які важко вирішити усередині власної економіки. Незважаючи на це, орієнтація на розвиток імпортозаміщуючого виробництва може стати однією з найважливіших передумов переходу до дійсно рівноправного світового співробітництва.



Бліньська Я.В., завідувач кафедри "Міжнародної економіки й підприємництва" Національний університет державної податкової служби України", д.е.н., професор (м. Ірпінь)

По-друге, необхідно не тільки обмеження імпорту в певних сферах економіки, але й розвиток інших, насамперед перехід до цілеспрямованого імпорту оснащення, необхідного для розвитку загальних стратегічних проектів і програм, орієнтованих на постіндустріальні технології. Такого роду оснащення повинне не тільки стати засобом для виробництва готових виробів, скільки орієнтуватися на заповнення такого вакууму, що утворився в Україні за постсоціалістичної економіки між видобутком, переробкою й виробництвом базисних видів оснащення (у важкій промисловості, машинобудуванні), а також у фундаментальному й прикладному наукомісткому дослідженні.

Незалежно від методологічних й аксіоматичних концепцій конкурентоздатність тримає піраміду соціально-економічних потреб суспільства, відображає національний економічний розвиток і дає можливість знаходити оптимальні рішення в сфері соціальної політики.



Польовчик Я., доктор, Познанський економічний університет (Польща)

У світі є три основних центри з вивчення конкурентоспроможності країн. Перший з них – це Інститут стратегії та конкурентоспроможності при Гарвардському університеті (США), два інші центри розташовані у Швейцарії. Один з них – це Всесвітній

економічний форум у Давосі, а інший - Міжнародний інститут розвитку менеджменту (Лозанна). Всесвітній економічний форум оприлюднив висновки та рейтинги, що ґрунтуються на показниках 2004-2005 рр. по 117 країнах світу. Перші п'ять місць посіли Фінляндія, США, Швеція, Данія і Тайвань. Україна у цій ієрархії посіла 84 місце поряд з Молдовою та Грузією.



Амерханов А.М., президент Таганрозької міжрайонної торгово-промислової палати (Російська Федерація)

Як показує ретельний статистичний аналіз у 2006 та 2007 рр. ситуація суттєво не змінилась. Значно погіршилися показники двох з чотирьох складових загального індексу конкурентоспроможності, а саме – макроекономічна ситуація та бізнес-середовище. Найбільш проблемними чинниками для розвитку сталого конкурентного середовища, що має сприяти національному бізнесу та активізації міжнародного співробітництва у 2007 році підприємці визнали: податкові закони – 18%, корупцію – 20%, доступ до фінансів – 15%, рівень оподаткування – 13%, політичну нестабільність – 8%, інфляцію – 5% та бюрократизм урядовців і неадекватність інфраструктури, зокрема, недосконалість регулятивної політики – 5%.

Слід зазначити, що в сучасних умовах розвитку конкурентного середовища доцільним є аналіз не тільки конкурентоспроможності нації як сукупності якісних показників, що задовольняє національні та світові вимоги, і при цьому збільшує доходи своїх громадян та забезпечує власну стратегічну безпеку, а й регіонів. З огляду на це процеси розробки регіональних стратегій розвитку конкурентного середовища мають здійснюватись за результатами діагностування природно-ресурсного потенціалу та оцінювання ефективності повного комплексу організаційно-економічних механізмів всього господарського комплексу території, що наразі, дасть сукупний кумулятивний ефект для національної економічної системи.



Анісімова О.М., к.е.н., доцент, учений секретар Приазовського державного технічного університету оголошує вітальний адрес ректора ПДТУ, д.т.н., професори Волошина В.И.

Загострення конкурентної боротьби у світі, що глобалізується, закономірно висунуло на перший план проблеми конкурентоспроможності, яка має реалізовуватися на засадах відповідної регуляторної політики. Формування регуляторної політики розпочалось ще з 2000 року, потім було створено Департамент регуляторної політики Держкомітету з регуляторної політики та підприємництва, у 2005-2007 рр. було переглянуто більш ніж 9 тис. регуляторних актів, з яких понад 50% було скасовано або змінено. Існує ланцюг з наступних етапів щодо реалізації регуляторного акта: після етапу оприлюднення останнього з комплексом додаткових документів

на протязі 1-3 місяців здійснюється обговорення цього регуляторного акту, а потім приймається остаточне рішення. Якщо це обговорення не відбулось або було організовано не ефективно, то це визначає, регуляторний процес відбувся без урахування суспільної думки та думки суб'єктів господарювання.



Алексєєвський Ю.В., начальник управління зовнішньоекономічних зв'язків Торгово-промислової палати Ростовської області (Російська Федерація)

Слід визначити деякі державні інституції, які найбільш повно враховують суспільну думку, а саме Державну податкову адміністрацію, Міністерство економіки та Фонд державного майна та ті, що організують відповідну роботу не достатньо ефективно – Міністерство аграрної політики, Державний комітет з земельних ресурсів. Крім того, слід зазначити, що лише з Туреччиною, Білоруссю, Ізраїлем, Азербайджаном, Киргизією та Швейцарією існують відповідні правові документи щодо регламентації регуляторної політики України у відповідності до міжнародних угод.



Кириухін О.М., заступник голови виконкому Ради керівників прикордонних областей, член кореспондент АТН України, к.геол.-мінерал.н., доцент (м. Харків)

В якості заходів щодо поліпшення регуляторної політики в Україні слід: по-перше, уніфікувати надання проектів регуляторних актів із відповідними документами на web-сайтах міністерств та відомств, по-друге, необхідно здійснювати роз'яснення та тренінги для представників органів державної влади проведення відповідних процедур, по-третє, налагодити дієвий механізм відповідальності за виконання та невиконання принципів державної регуляторної політики, по-четверте, слід здійснювати подальший перманентний моніторинг реалізації принципів державної політики та, нарешті, врахувати помилки попередніх етапів.



Мамів І.В., заступник начальника відділу маркетингових комунікацій ПАТ "Новокраматорський машинобудівний завод"

З огляду на існуючі структурні диспропорції та досягнутий рівень індустріалізації розвиток економіки має йти по шляху нарощення передусім технологічного рівня капіталомістких галузей, де високий ступінь зношеності основних виробничих фондів. Це, зокрема, енергетика, металургія, хімічна промисловість, машинобудування, транспорт та ін.



Шамал Ахмед Кадер, здобувач Донецького національного університету (Швеція)

Тому слід акцентувати свої зусилля створенні відповідних умов для постійного зростання обсягів виробництва й споживання металопродукції, збільшення обсягів експортно-імпорتنих операцій у вартісному вираженні; ресурсозбереження й зниження екологічного впливу на тлі світового підвищення вартості енергоресурсів і вимог до охорони навколишнього середовища; вихід підприємств галузі на IPO, що має забезпечити необхідні джерела фінансування інноваційної діяльності; придбання компаніями активів суміжних галузей й об'єктів інфраструктури (енергетичні потужності, порти й т.д.); підвищення якісних характеристик продукції й удосконалювання її асортименту; укрупнення компаній-виробників і вихід їх за межі своїх країн в руслі глобалізації світової економіки.



Мартякова О.В., завідувач кафедри управління виробництвом ДВНЗ "Донецький національний технічний університет", завідувач відділом Інституту економіки промисловості НАН України, д.е.н., професор

1. Для хімічної промисловості визначною проблемою є значна залежність від цін на імпортований природний газ, який є одночасно й сировиною, й паливом. Відповідними напрямками діяльності є проведення науково-дослідних й експериментальних робіт із пріоритетних напрямків: з створення нових перспективних матеріалів для мікро- і наноелектроніки, полімерів і компонентів на їхній основі, матеріалів зі спеціальними властивостями, надтвердих матеріалів, біосумісних матеріалів, каталізаторів, мембран; проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт з нових технологічних рішень у галузях економіки на базі хімічних технологій майбутніх поколінь, лазерних, мембранних технологій, технологій реабілітації навколишнього середовища, модульних технологій виробництва масової продукції, гнучких технологічних систем; стимулювання інноваційної й інвестиційної активності в хімічній і нафтохімічній промисловості; здійснення митно-тарифної політики з метою захисту вітчизняних товаровиробників на внутрішньому й зовнішньому ринках.



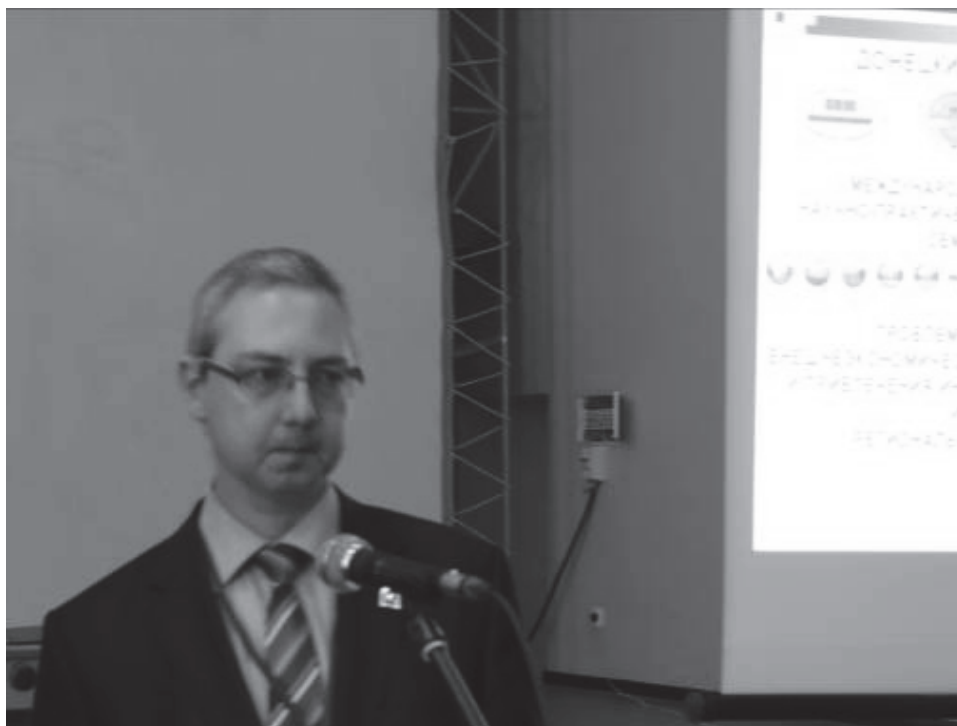
Коржов Є.О., начальник бюро перспективного розвитку ПАТ "Новокаматорський машинобудівний завод", аспірант Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут"

2. Системна проблема машинобудування України полягає в дисбалансі між структурою виробничих потужностей, технічним рівнем продукції машинобудування та попитом на його продукцію. Головною проблемою є значна питома вага імпортованих машин та устаткування, що не сприяє формуванню інвестиційних джерел для проведення відповідної НДДКР на підприємствах. В якості основних джерел залучення інвестицій у галузь є: залучення приватних інвестицій у розвиток підприємств; розміщення облігацій на фінансових ринках і залучення інвестиційних кредитів кредитних організацій; реалізація окремих проєктів у галузі на принципах державно-приватного партнерства.



Бах Ж., підприємець (Німеччина)

- Зробити повну масштабну реструктуризацію економіки України, зберегти існуючу спеціалізацію і при цьому перейти на новий рівень технологічного розвитку. Від цього залежать водночас і напрямки, і ступінь розвитку вітчизняних науково-технічних та фундаментальних наукових знань, які мають бути пов'язані передусім з процесом структурних трансформацій. Точками зростання повинні стати технологічні парки, технополіси та інкубатори бізнесу.



Іванов Л.Т., керівник центру з якості навчання, Господарська академія імені Д.А. Ценова (Болгарія), доцент, доктор

Перші технопарки в Україні з'явилися ще у 2000 році, але вони були дещо відокремлені від реального сектору економіки, друга хвиля технопаркового руху – січень 2006 року. Попри те, що в нашій державі діяльність технопарків на деякий термін була обмежена через відсутність законодавчого поля, інноваційна діяльність таких структур за участю української сторони все ж тривала: три технопарки з КНР (провінціях Хейлунцзян та Шаньдун) та Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона виконують проекти з високих технологій у галузі зварювання.



Семёнова Н., доцент, що практикує, Ризький технічний університет магістр економіки (Латвія),

4. В умовах зростаючої конкурентності економіки, високої її залежності від енергетичних ресурсів та технологічних рішень бізнес і держава повинні вкладати кошти туди, де є або буде забезпечене суттєве збільшення продуктивності і конкурентності виробництва. Проте водночас слід забувати про зростання залежності інноваційної сфери України від зовнішнього чинника.

Враховуючи значну залежність вітчизняного виробника від зовнішнього фактора слід зосередити увагу на створенні умов для формування внутрішнього платоспроможного попиту та підвищенні якості продукції та послуг на засадах використання національних технічних надбань. Для цього слід активізувати формування ринкових, комерційних відносин у ланцюгу «влада – наука – освіта – бізнес»

СЕКЦІЯ "УГОДА ПРО СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ЇЇ ПОЛОЖЕНЬ В УКРАЇНІ"



Гармаш М.П., директор департаменту співробітництва з Європейським Союзом Міністерства економічного розвитку й торгівлі України (ліворуч) і Кривцун К.І., головний фахівець відділу розвитку торговельного співробітництва з ЄС департаменту співробітництва з Європейським Союзом Міністерства економічного розвитку й торгівлі України

Найбільша кількість вузьких місць у роботі над Угодою про асоціацію - навколо створення зони вільної торгівлі (ЗВТ) Україна - ЄС. Відомо, що сторони домовляються про одночасне скасування 95% всіх тарифів і мит. Іншими словами, лише 5% українських товарних позицій залишаться під тарифним захистом. У першу чергу в ці 5% входить продукція аграрного сектора, що захищають і Україна і ЄС.

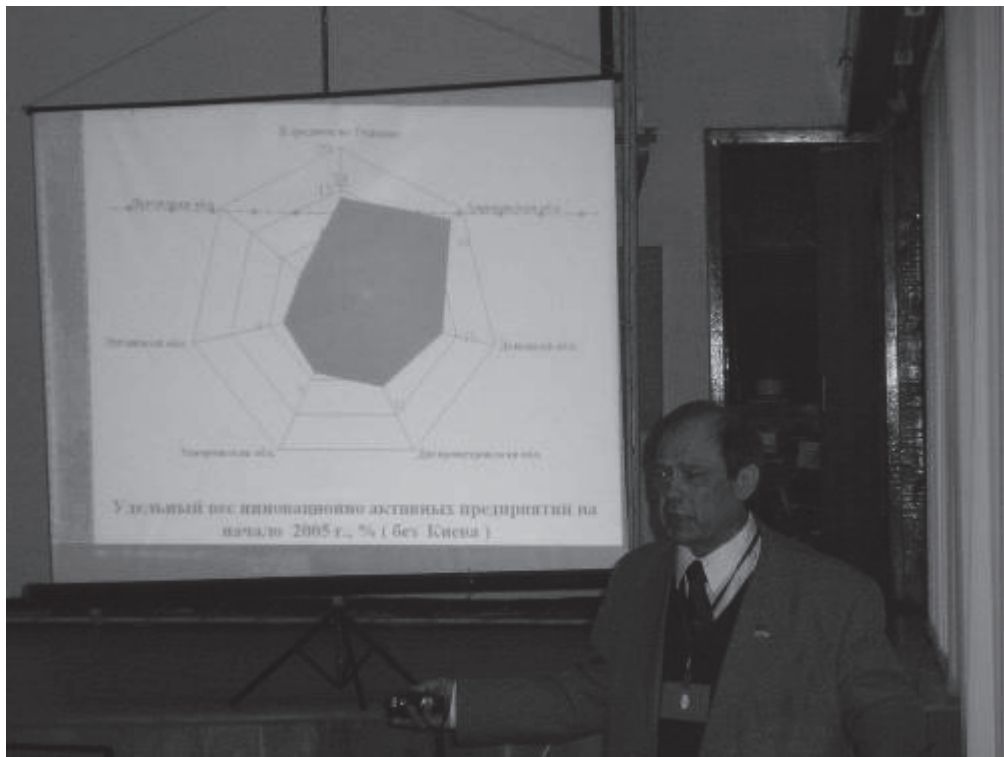
Однак, Україна в цьому випадку свідомо перебувати в програвші, тому що мита на імпорту сільгосппродукції в ЄС у кілька разів більше, ніж в Україні після вступу у СОТ.



Тодоров І.Я., професор кафедри міжнародних відносин і зовнішньої політики Донецького національного університету, д.і.н., професор

Національні економічні інтереси України на переговорах з ЄС повинні складатися в:

- мінімізації втрат від реалізації умов поглиблення економічного співробітництва в зазначеному напрямку;
- конкретизації й інституціоналізації відносин із країнами ЄС;
- збалансуванні присутності на внутрішньому ринку Україні європейських транснаціональних компаній;
- стимулюванні розвитку науково-технологічних анклавів, розвитку технічної кооперації із країнами ЄС, розширенні проєктів у сфері інфраструктури;
- посиленні дієздатності організаційних структур, відповідальних за європейський вектор співробітництва.



Доповідач директор Регіонального філіалу НІСД в м. Донецьку, віце-президент АЕН України, заслужений діяч науки і техніки України, д.е.н., професор

До складних належать питання імплементації європейських стандартів якості. Не менш проблемними розділами є присвячені уніфікації санітарних і фітосанітарних норм, захисту прав інтелектуальної власності (включаючи географічні позначення, послуги й заснування підприємств), технічним регламентам, держзакупівлям. Актуальна й проблема відповідності українських законів законодавству ЄС. У цьому випадку мова йде про підписання поглибленої угоди (ЗВТ+), друга частина якого присвячена інституціональним змінам в Україні й адаптації українського законодавства до європейського.



Ляшенко В.І., завідувач відділом проблем регуляторної політики й розвитку підприємництва Інституту економіки промисловості НАН України, д.е.н., професор

Створення ЗВТ із ЄС найближчим часом обіцяє вітчизняному бізнесу більше ризиків, ніж переваг. Але в довгостроковій перспективі зона дасть шанс вийти на європейський ринок і підвищити якість продукції підприємств, які вживуть у конкуренції з європейськими. Втім, час для адаптації до євростандартів в українського бізнесу є. Від моменту вступу в силу угоди з ЄС до початку повноцінного функціонування ЗВТ може пройти не менш 10 років.



Собко В.Г., виконавчий директор Донецького регіонального відділення Українського союзу промисловців і підприємців
У цей період пріоритетами формування конкурентоздатності українських підприємств повинні виступати:

- забезпечення більше високого, ніж у країнах ЄС, рівня реального зростання ВВП;
- послідовне підвищення продуктивності праці у всіх галузях економіки й видах економічної діяльності;

- стимулювання ефективного використання внутрішніх сировинних, трудових і фінансових ресурсів для економічного зростання країни;
- зниження рівня збитковості вітчизняних підприємств;
- мінімізація тіньової економіки шляхом стимулювання до легалізації господарської діяльності;
- забезпечення стабільності, прозорості й ефективності державних фінансів, особливо в сферах оподаткування й бюджету;
- підвищення платоспроможності як суб'єктів господарювання, так і населення з метою активізації внутрішнього ринку;
- стимулювання розвитку внутрішнього ринку, реалізація цілеспрямованої політики цінового збалансування, впровадження моніторингу щодо несумлінної конкуренції між іноземними й національними виробниками;
- збалансована підтримка інноваційних виробництв, стимулювання поглиблення взаємозв'язку наукових досліджень і виробництва;
- підвищення ділової активності дрібного й середнього бізнесу.

РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ М.Г. НІКІТІНОЇ «ГЕОЕКОНОМІЧНА СТРАТЕГІЯ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ПРИЧОРНОМОРСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ»

Савельєв С.В., д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету, заслужений діяч науки і техніки

В контексті ускладнення та наростання темпів глобалізації для кожної держави актуалізується проблема формування національної гео економічної та геополітичної ніші з урахуванням як позитивних наслідків глобалізації, так і її потенційних загроз. Це у свою чергу потребує створення національної гео економічної стратегії, що передбачає формування механізмів захисту національної економічної безпеки.

Для України гео економічна взаємодія з країнами Причорномор'я обумовлена потребами трансформаційної економіки в умовах зросту конкуренції, а також необхідністю забезпечення регіональної стабільності та безпеки. Вбудовуючись у сучасну систему міжнародних взаємозв'язків, Україна, перш за все, повинна враховувати перспективи та тенденції їх розвитку. Це в свою чергу потребує не тільки реформи всієї системи зовнішньоекономічних зв'язків, але й перегляду багатьох науково-практичних положень.

Монографія Нікітіної М.Г. присвячена проблемі формування сучасної інтеграційної стратегії України у Причорномор'ї. Автор буде своє дослідження в руслі гео економічної концепції, що дозволяє більш комплексно та з міждисциплінарних позицій вивчити питання інтеграційної взаємодії в регіоні.

Монографія складається з чотирьох логічно пов'язаних розділів, які представляють матеріал дослідження від теоретичних положень до практичних рекомендацій.

Перший розділ роботи присвячено загальним теоретико-методологічним основам гео економіки як сучасного напрямку суспільної думки. Досліджено фактори забезпечення національної безпеки держави та модифікація її функцій в умовах глобалізації.

У другому розділі розглянуті суспільно-економічні аспекти сучасного етапу міжнародної економічної інтеграції, зокрема специфіка формування громадянського суспільства в перехідних економіках. Запропоновано оригінальні методи оцінки ефективності інтеграційного процесу.

Третій розділ розкриває концептуальні основи формування та розвитку ОЧЕС та її вплив на систему взаємодії країн Причорномор'я з ЄС. Аналізуються умови та фактори, що забезпечують регіональну стабільність при активізації зовнішньоекономічної діяльності.

Роль України у причорноморській інтеграції, проблеми та перспективи подальшої інтеграційної взаємодії з методологічної та практичної точок зору розглянуто у четвертому розділі.

В роботі запропоновані конкретні механізми підвищення ефективності використання Україною свого транзитного та науково-технічного потенціалу, що дозволить забезпечити не тільки сталий розвиток національної економіки, але і її активну роль у Причорноморській інтеграції.

Монографія підготовлена в цілому на високому науковому рівні, проте вона містить ряд як дискусійних, так і недостатньо аргументованих положень.

Зокрема у третьому розділі у підрозділі про ВЕЗ детально висвітлюються питання еволюції, функціональних та організаційно-правових особливостей їх функціонування, проте автор обмежується оглядом ситуації з розвитком ВЕЗ і ТПР в Україні станом на 2005 р. (до моменту введення мораторію), що не дозволяє повною мірою розкрити проблематику сучасного стану та знижує інформованість роботи.

У монографії детально розглядаються питання розвитку регіональної інтеграції та забезпечення сталого розвитку України, але автор не акцентує увагу на проблемах та протиріччях, які є наслідком суперечливих процесів глобалізації та регіоналізації.

Зазначені окремі зауваження не знижують загальної позитивної оцінки монографії. Представлена робота буде цікава як науково-педагогічним робітникам, так і фахівцям у сфері світового господарства та міжнародних економічних відносин.